

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**  
( Н И У « Б е л Г У » )

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

КАФЕДРА УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ОРГАНИЗАЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело  
профиль «Маркетинг»  
очной формы обучения, группы 09001516  
Бутенко Лилии Николаевны

Научный руководитель  
ассистент  
Моисеева Л. М.

БЕЛГОРОД 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА .....	6
1.1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности.....	6
1.2. Методики оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия .....	12
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛИНДОР».....	19
2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Линдор».....	19
2.2. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия .....	29
2.3. Анализ финансового состояния ООО «Линдор» .....	41
ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛИНДОР».....	51
3.1. Мероприятия по укреплению позиций ООО «Линдор» в инфраструктуре рынка .....	51
3.2. Рекомендации по созданию собственного интернет – магазина .....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	72
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	77

## ВВЕДЕНИЕ

Определяющим фактором функционирования рынка является коммерческая деятельность. Это неотъемлемое условие рыночного хозяйствования. Потенциальные возможности коммерческой деятельности с переходом к рыночной экономике приобретают все большее значение.

В условиях рыночной экономики целесообразность деятельности предприятия в будущем и их конкурентоспособность в целом базируется на эффективности функционирования. Коммерческой деятельностью предприятия является совокупность процессов организации направленная на получение прибыли с помощью удовлетворения потребностей покупателей, а именно продвижение товара от производителя к потребителю, и оказание услуг населению.

Эффективность любой коммерческой деятельности характеризуется результативностью коммерческих операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе организации зачастую сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели.

Оценка эффективности деятельности организации – выявление возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово-хозяйственной деятельности, который проводится с использованием системы разного рода показателей и коэффициентов, способных наиболее полно отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

Актуальность выбранной темы работы обусловлена тем, что на сегодняшний день изучения всех аспектов эффективной коммерческой деятельности организации в инфраструктуре рынка является механизм

деятельности торговых предприятий, а также пути улучшения удовлетворения потребностей потребителей.

Объектом исследования является ООО «Линдор» г. Белгород.

Предметом выпускной квалификационной работы является оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия в инфраструктуре рынка.

Целью выпускной квалификационной работы является анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор» и разработка мероприятий по укреплению позиций ООО «Линдор» в инфраструктуре рынка.

Для достижения поставленной цели работы необходимо решить следующие задачи:

- 1) изучить понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия;
- 2) рассмотреть методические подходы к оценке эффективности коммерческой деятельности организации;
- 3) исследовать организационно-экономическую характеристику ООО «Линдор»;
- 4) провести анализ финансового состояния ООО «Линдор» и оценить эффективность коммерческой деятельности предприятия;
- 5) разработать предложения по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор».

Теоретической основой выпускной квалификационной работы послужили научные труды отечественных и зарубежных экономистов, таких как – Буданова О. Г., Бунеева Р. И., Дашков Л. П., Иванов Г. Г., Киселева Е. Н., Никулина Н. Н., Памбухчиянц О. В., Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. и др. Также для написания выпускной квалификационной работы использовались данные бухгалтерской (финансовой) отчетности исследуемого предприятия за 2016 – 2018 гг., учредительные документы организации и нормативно-правовая документация.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Первая глава раскрывает теоретические основы оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и содержание, а также методики оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия.

Во второй главе исследуется организационно-экономическая характеристика предприятия - история развития, структура управления предприятием. Анализируются основные показатели финансово-хозяйственной деятельности организации, проводится оценка показателей эффективности коммерческой деятельности и финансового состояния предприятия.

В третьей главе разрабатываются мероприятия по повышению эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор», мероприятия по укреплению и составляется план создания собственного интернет-магазина предприятия. Выделяются слабые стороны, требующие особого внимания и содействия, и основные перспективные направления работы предприятия, а также рассчитываются все затраты и прибыли по итогу выполнения предложенных мероприятий.

Выпускная квалификационная работа выполнена на 77 страницах машинописного текста, иллюстрирована 16 таблицами, 5 рисунками, имеется 8 приложений.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА

## 1.1. Понятие, сущность и содержание коммерческой деятельности

Определяющим фактором функционирования рынка является коммерческая деятельность. Это неотъемлемое условие рыночного хозяйствования. Потенциальные возможности коммерческой деятельности с переходом к рыночной экономике приобретают все большее значение [10].

Как область коммерческая деятельность является достаточно обширной и «включает в себя» или же «входит в» различные сферы деятельности необходимо определить нам. Большое внимание изучению данного вопроса, а также управлению и организации коммерции в своих трудах уделили такие ученые-экономисты как: Буданова О. Г., Бунеева Р. И., Дашков Л. П., Иванов Г. Г., Киселева Е. Н., Никулина Н. Н., Памбухчиянц О. В., Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. и др.

Изначально слово «коммерция» берет свои корни из латинского языка и в буквальном смысле означает «торговля». Но уже в наше время под термином «коммерция» понимают, во-первых, форма товарного обращения, осуществляемого при посредстве денег; во-вторых, самостоятельная отрасль народного хозяйства и, в-третьих, деятельность, направленная на совершение актов купли-продажи товаров и услуг [10].

В современном деловом языке понятие коммерческой деятельности используется в нескольких значениях. Бунеева Р. И. уточняет что, «в широком смысле коммерческая деятельность - это любая деятельность, направленная на получение прибыли. Такая трактовка приближает понятие коммерческой деятельности к понятию предпринимательства (бизнеса). В узком значении

коммерческая деятельность связывается с деятельностью торговых организаций» [10, с. 5].

По мнению авторитетных источников, коммерческая деятельность — деятельность юридических и физических лиц, связанная с осуществлением операций купли-продажи в целях удовлетворения спроса и получения прибыли.

В то же время Панкратов Ф. Г. и Солдатов Н. Ф. считают что, «коммерция - вид торгового предпринимательства или бизнеса, но бизнеса благородного, того бизнеса, который является основной любой по-настоящему цивилизованной рыночной экономики» [30, с. 15].

Толковый словарь живого великорусского языка В. И. Даля определяет коммерцию как «торг, торговля, торговые обороты, купеческие промыслы». Иначе говоря, эти понятия предполагают осуществление актов купли-продажи с намерением купить дешевле, а продать дороже» [30, с. 15].

Но здесь же они уточняют: «Коммерческая деятельность - более узкое понятие, чем предпринимательство» [30, с. 15].

В своей работе Третьяк С. Н. трактует что, «коммерческая деятельность представляет собой часть предпринимательской деятельности на товарном рынке и отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги» [45, с. 13].

Киселева Е. Н. и Буданова О. Г. в свою очередь уточняют что, «коммерческая деятельность носит комплексный характер и охватывает производство, продвижение, распределение и реализацию продукции. Коммерция — движущий фактор потребительского рынка. Стратегия коммерции должна быть направлена на доведение товаров до потребителей, сопровождаемое коммерческими действиями и операциями, тактика которых заключается в снижении текущих затрат» [13, с. 4]

Таким образом, подытожим, что коммерческая деятельность — это деятельность в сфере распределения и обмена товароматериальных ценностей,

которые создают условия для качественного осуществления процессов производства и потребления.

Сделаем вывод, что одни ученые рассматривают коммерческую деятельность как предпринимательство, в то же время другие дают более широкое определение этому понятию (рис. 1.1.).

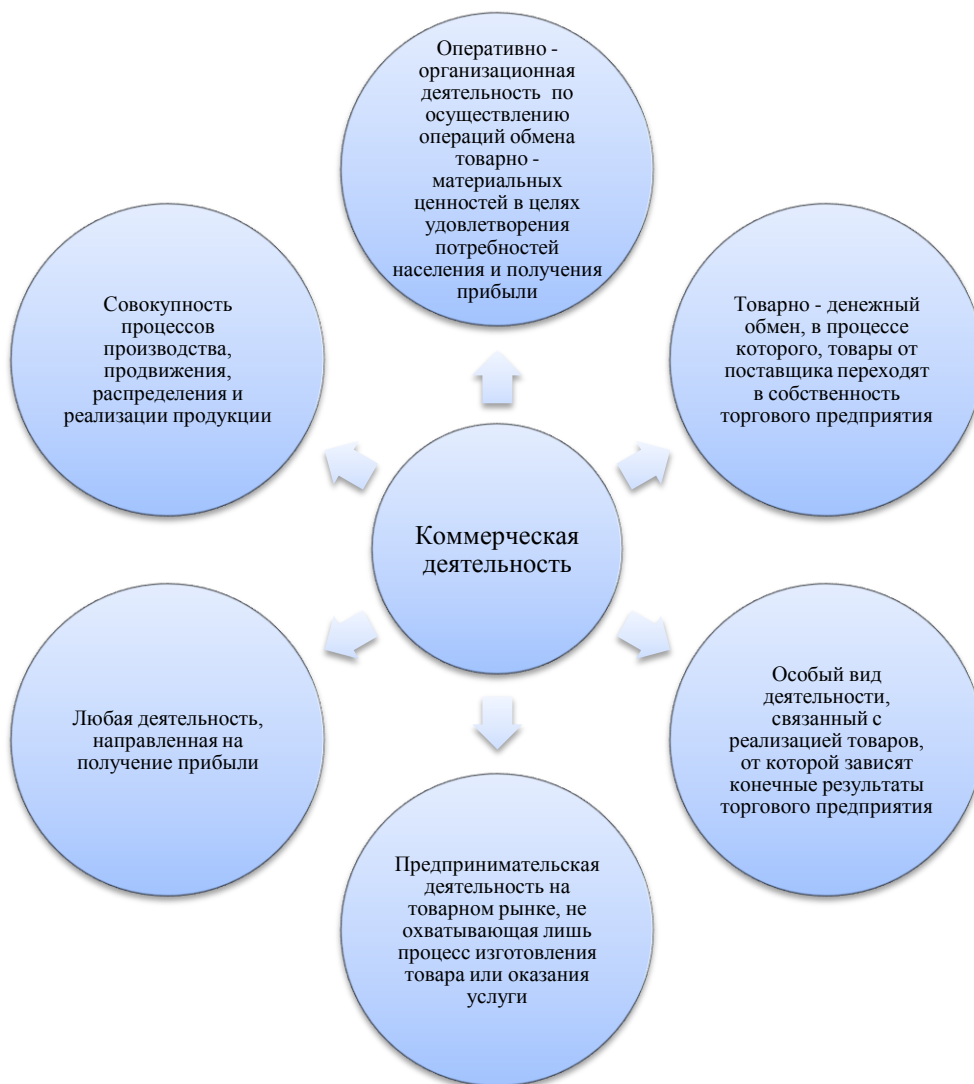


Рис. 1.1. Варианты трактовки термина «коммерческая деятельность»

Все выше приведенные определения вполне отражают сущность коммерческой деятельности. Но заметим, что предпринимательская деятельность не ограничивается коммерческими процессами и так же может включать в себя организацию разработки и налаживания производства продукции, услуг, работ и это может быть основной деятельностью предприятия. И в то же время закупка и продажа товаров осуществляется не только на предприятиях торговли, а имеет место в других видах деятельности.



Таким образом на любом предприятии следует обеспечить специалиста владеющего знаниями и методиками коммерческой деятельности. Однако только в торговых организациях коммерческая деятельность существует в чистом виде. В современной экономической ситуации на рынке и конкурентной борьбе коммерческая работа не сводится только к совершению торговых сделок, а также направлена на изучение рыночной ситуации, понимания потребностей потребителей и умея их полностью удовлетворить [12].

Выходя из этого, можем сказать, что коммерческой деятельности охватывает изучение:

- 1) потребительского спроса;
- 2) управление товарным ассортиментом;
- 3) рекламно-информационную работу;
- 4) организацию сервиса;
- 5) умение вести поиск и подбор выгодных поставщиков;
- 6) налаживание договорных отношений;
- 7) организацию транспортировки товаров;
- 8) создание и поддержание оптимальных товарных запасов.

Однако надо иметь в виду, что термин «торговля» имеет двойное значение: в одном случае он означает самостоятельную отрасль народного хозяйства (торговлю), в другом — торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи товаров. Коммерческая деятельность связана со вторым понятием торговли — торговыми процессами по осуществлению актов купли-продажи с целью получения прибыли, а также и в сфере принятия макрологистических решений [18, с. 7].

Коммерческая деятельность, с одной стороны, является областью практической деятельности, в рамках которой решаются следующие задачи:

- 1) исследование и прогнозирование рыночного спроса и выявление потребностей потребителей в товарах и торговых услугах;
- 2) изучение и оценка источников поступления товаров (оптовые ярмарки, товарные биржи, аукционы, торговые посредники и

товаропроизводители);

- 3) поиск и выбор поставщиков товаров;
- 4) организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, в том числе ведение переговоров, заключение договоров, осуществление коммерческих расчетов, контролирование соблюдения договорных обязательств и т. п.;
- 5) формирование товарного ассортимента на складах и в магазинах с учетом потребительского спроса, управление запасами товаров;
- 6) организация оптовой и/или розничной продажи товаров, включая выбор методов и форм торговли и обеспечение определенного уровня качества торговых услуг;
- 7) рекламно-информационная деятельность, связанная с продажей товаров и созданием положительного имиджа торгового предприятия [29].

С другой стороны, она представляет собой самостоятельную область знаний, научную и учебную дисциплину, изучающую организацию коммерческих процессов в сфере товарного обращения с целью эффективного осуществления торговых сделок [29].

Поэтому комплекс задач коммерческой деятельности субъектов потребительского рынка следует рассматривать через удовлетворение потребностей населения. Потребитель, реализуя свои интересы, оказывает определяющее влияние на поведение предпринимателей на рынке при заключении сделок, выборе сегмента рынка, организации сбыта и продажи товаров, формировании ассортиментной, ценовой политики.

В то же время содержание коммерческой деятельности можно разделить на блоки:

- 1) Информационное обеспечение коммерческой деятельности включает в себя информацию о спросе и конъюнктуре рынка, об объемах и структуре производства товаров, сведения о самом товаре, о его свойствах и качестве. Коммерческие службы должны иметь информацию о численности и составе обслуживаемого населения, о его покупательной способности, а также о

потенциальных возможностях конкурентов. Вся эта информация собирается, анализируется и служит основой для следующего блока.

2) Вторым блоком является коммерческая работа по оптовым закупкам. На данном этапе выясняются следующие вопросы:

- определение потребности в товарах;
- выбор предпочтительных партнеров (размещение, ассортимент и объем поставок, цена, условия поставки);
- организация хозяйственных связей в торговле;
- установление договорных отношений с поставщиками;
- контроль над исполнением договоров поставки;
- установление прямых хозяйственных связей с производителями.

3) Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятии. Этот блок связан с тем, что происходит подбор групп, подгрупп, видов и разновидностей товаров с учетом спроса для максимального удовлетворения покупателей.

4) Управление товарными запасами предполагает обеспечение бесперебойной торговли, сокращает издержки производства и обращения.

5) Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Данный этап важен правильным выбором партнера по коммерческой деятельности, успешным проведением сделки по оформлению продажи товаров и организации контроля выполнения условий договора.

6) Рекламно-информационная деятельность по сбыту, а именно реклама, которая доводит до потребителей сведения о товаре, необходимые не только для покупки, но и для эксплуатации. Если реклама убедительна, то она помогает покупателям быстрее принять решение о покупке. Покупатели при помощи рекламы быстрее находят нужные им товары и приобретают их с наименьшими затратами времени. Поэтому ускоряется процесс продажи товаров, повышается эффективность труда торгового персонала, снижаются расходы [6].

Эффективное проведение коммерческой работы возможно лишь при наличии полной и достоверной информации о конъюнктуре рынка, то есть социально-экономических, торгово-организационных и других условиях реализации товаров, сложившихся в определенный период времени и в конкретном месте. Для получения такой информации необходим сбор сведений как о самом товаре, так и о его производителях. Важно также владеть информацией о социальных, экономических, демографических и прочих факторах, определяющих спрос на товары, и о покупательной способности населения. Наряду с этим необходимо иметь достоверную информацию.

## 1.2. Методики оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия

Исключительным предметом экономической оценки вообще и экономической оценки торговой деятельности, в частности, является оценка состояния объекта исследования в настоящее время, характеристика отправной точки для развития в будущем. Оценка эффективности деятельности предприятия является одним из основных направлений осуществления экономического анализа. Основная цель оценки эффективности деятельности торгового предприятия – на основе всестороннего анализа разработать рекомендации по улучшению деятельности предприятия и повышению эффективности его работы [44].

Выходя из существующих поставленных целей и методических подходов того или иного исследования деятельности предприятия, можем выделить следующие задачи оценки эффективности коммерческой работы в современных условиях (рис. 1.2.):

- 1) обширно объективно исследовать объект анализа;
- 2) определить экономическую эффективность использования отдельных видов ресурсов;

3) провести комплексную оценку эффективности деятельности предприятия, с построением обобщающей системы показателей эффективности деятельности;

4) выявить и измерить внутренние и внешние резервы повышения эффективности функционирования анализируемого объекта;

5) разработать мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия [21].

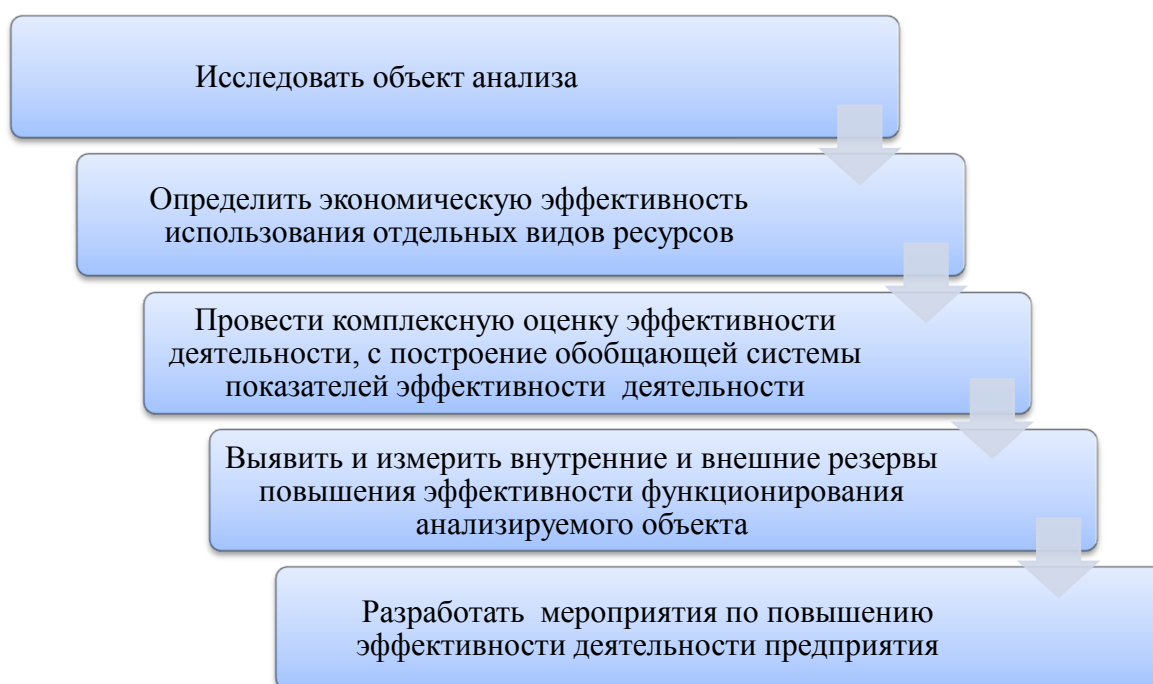


Рис. 1.2. Задачи оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий

Процесс оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия вмещает в себя три этапа: подготовительный, основной и заключительный. В ходе прохождения первого этапа необходимо сформулировать цель проводимого исследования и на основании этого разработать ряд задач. От определенной цели также зависит и выбор объекта и предмета исследования.

Необходимым условием получения востребованных и актуальных результатов анализа также является установление сроков выполнения данной работы и разработка самой программы исследования. Так как «время» как ресурс не является безграничным, и затягивание проводимого исследования

может привести к потере точности результатов. В то же время ускорение проведения анализа может отрицательно сказаться на качестве полученных результатов. К выбору исполнителей проведения данного анализа необходимо подходить опираясь на следующие факторы: профессиональные качества, добросовестность, деловую активность и др [28].

В ходе проведения исследования необходимо также определиться с набором основных способов и приемов, используемых в ходе проведения анализа опираясь на поставленные задачи. Качество результатов оценки во многом зависит от полноты и достоверности собранной информации, правильности первичного анализа и синтеза информационных показателей.

Анализ среды деятельности предприятия, что позволяет изучить анализируемый объект как целостную структуру, с учетом внутренней и внешней среды его функционирования, а также выявить специфические особенности объекта исследования, влияющие в дальнейшем на формирование показателей его деятельности и оценки эффективности работы. На наш взгляд основными составляющими изучения внешней среды является макроэлементы предприятия, такие как:

- социальные факторы (динамика численности и половозрастного состава населения и т.д.);
- экономические факторы (уровень денежных доходов, структура денежных расходов, цены на потребительские товары, уровень конкуренции на рынке и т.д.);
- технологические факторы (развитие материально-технической базы, технологий реализации товаров);
- правовое регулирование отношений на рынке потребительских товаров [14].

Анализ эффективности коммерческой деятельности основывается на показателях, измеряющих результаты работы предприятия и ресурсами и затратами, используемые для их достижения. По этому необходимым условием для анализа эффективности функционирования предприятия является расчет

основных показателей деятельности и изучение состояния ресурсов анализируемого субъекта. С целью анализа эффективности необходимо проведение комплексного анализа формирования таких основных результативных показателей деятельности, как расходы, доходы, прибыль, а также показателей, характеризующих состояние ресурсов предприятия: динамика стоимости и состава основных фондов и оборотных средств предприятия и т.д. При анализе эффективности использования ресурсов предприятия и применяется построение системы обобщающих показателей эффективности деятельности торгового предприятия.

На заключительном этапе анализа эффективности коммерческой деятельности производится обобщение полученных результатов и разработка рекомендаций по повышению эффективности работы предприятия.

Как было сказано ранее, решением задач анализа эффективности работы предприятия является возможным только при анализе системы показателей. Под системой показателей характеризующих хозяйствующий субъект понимают совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта [20].

Основная характеристика предприятия проводится по показателям финансового-хозяйственной деятельности, которые отображаются в отчете о финансовых результатах:

- 1) выручка от продаж
- 2) себестоимость продаж
- 3) валовая прибыль
- 4) прибыль от продаж
- 5) прибыль до налогообложения
- 6) чистая прибыль и т.д [46].

Финансовое обеспечение коммерческой деятельности отвечает за показатели финансовой устойчивости предприятия, к таким относятся:

- 1) коэффициент финансовой независимости (автономии);
- 2) коэффициент финансовой устойчивости;

- 3) коэффициент финансирования;
- 4) коэффициент финансовой зависимости;
- 5) коэффициент маневренности;
- 6) коэффициент постоянного актива;
- 7) коэффициент инвестирования [19].

Для осуществления хозяйственной деятельности на коммерческой основе торговое предприятие должно располагать надлежащей материально - технической базой, которая представляет собой совокупность материально-вещественных ценностей – основные производственные фонды и технологии производственных процессов. Для оценки эффективности использования материально – технических ресурсов предприятия рассчитывают следующие показатели эффективности:

- 1) фондоотдача;
- 2) фондоемкость;
- 3) фондорентабельность;
- 4) фондовооруженность;
- 5) фондооснащенность [9].

Для анализа текущей производственной и коммерческой деятельности предприятия используется анализ деловой активности. Основными оценочными показателями традиционно считаются:

- 1) коэффициент общей оборачиваемости капитала, в оборотах;
  - 2) коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в оборотах;
  - 3) коэффициент отдачи собственного капитала;
  - 4) оборачиваемость материальных средств (запасов), в днях;
  - 5) коэффициент оборачиваемости денежных средств, в днях;
  - 6) коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, в оборотах;
  - 7) срок погашения дебиторской задолженности, в днях;
  - 8) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в днях
- и др [27].



Деловая активность предприятия в финансовом аспекте проявляется в скорости оборота средств, которая влияет на сумму годовой выручки предприятия, на величину условно-постоянных расходов, на платежеспособность предприятия. Для получения более конкретного состояния финансово-хозяйственного положения, кроме расчёта показателей финансового состояния и деловой активности, также необходимо произвести анализ показателей рентабельности и ликвидности предприятия. Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги групп по активу и пассиву [27].

Анализ платежеспособности предприятия производится на основании анализа ликвидности текущих активов с помощью коэффициентов платежеспособности, которые определяются на основе структуры баланса предприятия и пояснений к бухгалтерскому балансу и являются относительными величинами [32].

В условиях рынка информация является одним из самых важнейших элементов управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Так же как и другие функции, информационное обеспечение является связующим звеном в коммерческой деятельности и позволяет быстро принимать решения (быстрое мышление; быстрое принятие решения; быстрый выход на рынок; превращение скорости в норму). Информационное обеспечение включает получение, передачу, обработку, накопление и реализацию выходной информации. Вся эта цепочка связана с многоступенчатым продвижением, анализом и систематизацией информации [48].

Из всего выше сказанного, можем сделать вывод, что сформировать достоверное заключение об эффективности коммерческой деятельности предприятия и разработать рекомендации по повышению показателей и дальнейшему его развитию становиться возможным только после проведения анализа с использованием всей совокупности показателей в ходе комплексной оценки или части, в ходе анализа отдельных сторон работы.

Основная цель коммерческой деятельности заключается в обеспечении доведения товаров до покупателей и получении прибыли. Коммерческой работе присуща высокая динамика, обусловлена изменениями во внутренней и внешней среде, ресурсном потенциале и финансовом состоянии. Все это и составляет основу функционирования любого торгового предприятия.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛИНДОР»

### 2.1. Организационно-экономическая характеристика ООО «Линдор»

ООО «Линдор» - ведущее предприятие дорожно-строительной отрасли, член Некоммерческого партнёрства саморегулируемой организации «Строители Белгородской области». Предприятие является одним из лучших автодорожных предприятий. Хорошо продуманные руководством стратегии развития, десятилетний труд коллектива, собственная производственная база, высококачественные материалы и высококвалифицированные специалисты – это главные и на сегодняшний день основные ориентиры деятельности компании [22]. Предприятие приобрело 16-летний опыт и зарекомендовало себя на рынке строительства, ремонта автодорог и продажи строительных материалов.

Общество с ограниченной ответственностью «Линдор» именуемое в дальнейшем «Общество», создано 23 сентября 2003 года в соответствии с частью первой Гражданского Кодекса РФ, законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ от 08.02.1998 г. [3].

Полное юридическое наименование предприятия – общество с ограниченной ответственностью «Линдор». Сокращенное наименование общества - ООО «Линдор». Место нахождения общества: 308000 Российская Федерация, г. Белгород, ул. Сумская, 68-Б, ИНН 3123097929, ОГРН 1033107025380 (приложение 3).

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства РФ. Общество является коммерческой организацией. Форма собственности - частная. Оно вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание

его место нахождения. Общество имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие визуальные идентификации [1].

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участник отвечает по обязательствам Общества в пределах своего вклада в уставный капитал. Общество вправе размещать облигации и иные эмиссионные ценные бумаги в порядке, законодательством о ценных бумагах [2].

Уставный капитал ООО «Линдор» составляет 3 000 000 рублей и формируется за счет денежных и имущественных вкладов учредителей. Единственным учредителем данного предприятия является Кононенко Ирина Николаевна. Организация за время своего активного существования в соответствии с ОКВЭД имеет основной вид деятельности:

- производство битуминозных смесей на основе природного асфальта или битума, нефтяного битума, минеральных смол или их пеков.

Дополнительные виды деятельности:

- производство товарного бетона;
- производство изделий из асфальта или аналогичных материалов;
- строительство автомобильных дорог и автомагистралей;
- строительство железных дорог и метро [5].

На сегодняшний день в собственности предприятия имеется: подъездные железнодорожные пути, площадки для хранения инертных материалов, гаражи и мастерские, битумохранилище емкостью до 1800 тонн, собственное административное офисное здание. На балансе предприятия числится собственная производственная база состоящая из: асфальтобетонные заводы с производительной мощностью 220 тонн в час, 2 бетонорастворных завода мощностью 70 м<sup>3</sup> в час, более 80 единиц дорожной, автомобильной и другой специализированной техники и механизмов, полностью отвечающих всем современным экологическим требованиям, надежности и эксплуатации, а также качеству выпускаемой продукции [26].

Организация начала свое существование в 2003 году. К нынешнему директору ООО «Линдор» попало в руки на грани банкротства. Свою работу компания начала с упорядочения управленческих стратегий и культуры труда. За первых год работы предприятием было освоено лишь 924 тыс. руб. в 2007 году компания занимается выполнением строительно-монтажных работ и выпуском асфальтобетона. Выручка предприятия и объём выпуска продукции составила показатели в два раза больше нежели за предыдущие периоды.

В 2011 году ООО «Линдор» приобрело асфальтобетонный завод мощностью 160 тонн в час и 2 бетонных завода мощностью 70 м<sup>3</sup> в час и запустили их на полную мощность. Также за эти года значительно увеличилась численность работников предприятия.

Самым значимым для компании стал 2012 год организация «За безопасность российских дорог» назвала Белгородские дороги самыми безопасными в стране. В этот год был сдан в эксплуатацию 81 объект, были приобретены более 15 единиц дорожной техники. В 2013 году по заказу Агрохолдинга «БЭЗРК - Белагранкорм», председатель совета директоров Орлов А.В., во исполнение программы губернатора Белгородской области Е.С.Савченко, были построены два помехохранилища в целях улучшения экологической ситуации в регионе на сумму 160 млн.руб. [27].

В общей численности за все проанализированные годы работы предприятием были проведены масштабные работы, такие как:

- благоустройство микрорайонов индивидуального жилищного строительства («Белогорье-2» п.Северный, «Ближний» с.Пушкарное и др.);
- комплексное благоустройство территорий промышленной значимости (птицефабрика «Яснозоренская», ООО «ПКМ-Агро» и др.);
- комплексное благоустройству территорий (г.Белгород - ул.Преображенская, ул.Волчанская; п.Северный; п.Майский и др.);
- строительство автомобильных дорог (с.Черемошное, с.Устинка, в.Веселая Лопань, с.Стрелецкое Белгородского района; с.Козинка, с.Замостье, г.Грайворон Грайворонского района и др.);

– капитальный ремонт автодорог (автодороги «Крым»-Октябрьский-Бессоновка Белгородского района Белгородской области; территории производственной площадки ЗАО «Энергомаш (Белгород) – БЗЭМ»).

С 2014 года ООО «Линдор» развивает такие направления деятельности как производство строительных материалов, а также их продажа оптом и общестроительные работы.

Основными заказчиками Общества являются ГУ «Управление автомобильных дорог общего пользования и транспорта Белгородской области», МКУ «Отдел капитального строительства администрации Белгородского района», ООО «Белгранкорм», ООО «Спецстрой -7», ООО «Автодорстрой-подрядчик», ОАО «Домостроительная компания».

Основными поставщиками материалов для Общества являются предприятия, как Белгородской области, так и других российских регионов, в частности битума дорожного являются ООО «Битумные технологии», ООО «Топливная компания НПК», ООО ТД «ТрансСервис»; щебня – ООО «ЛебГок-ДСФ», ООО «Донец», ООО «Хадвей», ООО «ЦентрСтрой», ООО «Белгородский завод архитектурного бетона», ООО «Белсмартлогистика»; строительной техники - ООО «Белавтобизнес», ООО «Виртген-интернациональ-Сервис»; топлива - ООО «Предприятие Управляющая компания» [23].

Движущей силой предприятия является коллектив, который насчитывает 165 высококвалифицированных специалистов. Немало значимым в качественной, продуктивной работе предприятия является Состав производственных звеньев, а также организаций по управлению предприятием и по обслуживанию работников, их количество, величина и численность работников все это представляет собой общую организационную структуру предприятия. В компании ООО «Линдор» действует линейно-функциональная структура управления (приложение 1).

Данный вид структуры чаще всего используется в организациях с ограниченной номенклатурой продукции, а менеджмент компании не выходит за пределы стандартных управленческих задач. Примерами таких организаций

могут послужить фирмы производящие сырьевые материалы, металлургические и промышленные предприятия к ним относятся и ООО «Линдор».

В приведенной схеме видим, что предприятия возглавляет генеральный директор Левдик Александр Николаевич. Он отвечает за стратегическое развитие компании. В его линейном подчинении находится заместитель генерального директора, а в свою очередь у него главный инженер и исполнительный директор. Далее наблюдаем уже функциональное подчинение и разделение аппарата на функциональные подразделения – отделы или службы.

В штате предприятия наблюдаем как исключительно офисных сотрудников, которые задействованы в планировании и сбыте готовой продукции, так и персонал, задействованный на производстве. От общей численности сотрудников можем выделить: экономический отдел в нем занято около 3 человек, бухгалтерия – 4 человека, логисты и экономическая безопасность по 3 человека в каждом отделе и 1 представитель юридической направленности. В то же время на производстве задействовано приблизительно 140 рабочих.

Выделим преимущества линейно-функциональной системы управления предприятием:

- четкое разграничение обязанностей по структурным подразделениям;
- частичная передача полномочий от главного руководителя руководителям отделов и получение периодических отчетов о деятельности каждого подразделения;
- на основании второго пункта руководителем в таком случае принимаются более компетентные решения, нежели при других организационных структурах;
- быстрая организация новых производственных процессов, сплочённость подразделений.

Данная структура управления привлекательна для инвесторов, что гарантирует получение дополнительных инвестиций, увеличение производственных мощностей и получение большего дохода [17]. Но в то же время данная структура имеет и свои недостатки:

- руководители отдельных подразделений ограничены в принятии самостоятельных решений;
- заинтересованность в результате исключительно своего подразделения;
- проблемы во взаимосвязи подразделений друг с другом;
- отсутствие понимания того, что все работают ради общей цели.

По проведенному анализу выше изложенной информации можно сделать вывод, что предприятие имеет достаточно значительный опыт работы в отрасли. С каждым годом расширяет границы своей деятельности и увеличивает производственные мощности. Производство продукции и оказание услуг направлено как на частные заказы, так и на муниципальные и городские нужды. Предприятие имеет достаточно слаженный устоявшийся коллектив. Управление организацией осуществляется с помощью наиболее эффективной организационной структурой – линейно-функциональной. Подчеркнем, что предприятие находится в стадии развития и расширения.

Изучив основную характеристику ООО «Линдор», профиль его деятельности, поставщиков, заказчиков и организационную структуру предприятия, следует провести анализ финансово-экономических показателей (табл. 2.1).

Для изучения динамики основных показателей хозяйственной деятельности используем данные бухгалтерской отчетности 2016-2018 гг. (приложения 4, 5, 6, 7.). Исходя из представленных данных основных экономических показателей предприятия за 2016-2018 гг., можем сделать следующие выводы:



Таблица 2.1

## Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Линдор»

Показатель	Значение за год, тыс. руб.			Отклонение, тыс. руб.		Темп роста, %	
	2016	2017	2018	2017-2016	2018-2017	2017/2016	2018/2017
1. Выручка от продаж	201752	278432	346348	76680	67916	1,38	1,24
2. Себестоимость продаж	172290	239983	334455	67693	94472	1,39	1,39
3. Валовая прибыль	29462	38449	11893	8987	-26556	1,30	0,30
4. Прибыль (убыток) от продаж	14009	10592	11893	-3417	1301	0,75	1,12
5. Прибыль (убыток) до налогообложения	2128	2341	3012	213	671	1,10	1,28
6. Текущий налог на прибыль	666	612	1097	-54	485	0,91	1,79
7. Чистая прибыль	1462	1729	1915	267	186	1,18	1,10
8. Среднегодовая стоимость основных средств	69576	55138	62145	-14438	7007	0,79	1,27
9. Фондоотдача	3,25	5,76	4,55	2,51	-1,21	1,77	0,78
10. Фондоёмкость	0,30	0,17	0,21	-0,13	0,04	0,56	1,23
11. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности	84648	107732	121056	23084	13324	1,27	1,12
12. Среднегодовая стоимость кредиторской задолженности	202407	225730	225979	23323	249	1,11	1,00
13. Рентабельность продаж	0,06	0,03	0,03	-0,03	0	0,50	1,00

Анализируя динамику выручки от продаж, наблюдаем положительную развитие показателя. В период с 2016 по 2017 гг. выручка увеличилась на 38%, а в период с 2017-2018 гг. на 24% (рис. 2.1). Такой рост обусловлен увеличением производственной мощности асфальтобетонного и бетонных заводов, а также увеличением продаж строительных материалов оптом. Так как ООО «Линдор» является наиболее востребованным предприятием осуществляющем благоустройство жилых и промышленных территорий, а

также строительство и капитальный ремонт автодорог, как на территории Белгородской области, так и за ее пределами на сегодняшний день [44].

В соответствии с выше подмеченным возрастанием объема продаж строительных материалов и предоставлением большего спектра услуг увеличилась и их себестоимость. В 2017 г. на 67693 тыс. руб., а в 2018 г. на 94472 тыс. руб. в сравнении с предыдущими годами рост составил 39% (рис. 2.1).

Валовая прибыль – разница между выручкой и себестоимостью сбытой продукции или услуги. В связи с расширением производственной деятельности и увеличением производственных мощностей, увеличилась и валовая прибыль компании [12]. В 2017 г. она составила 38449 тыс. руб. на 30% больше, нежели в 2016 г.. Но на следующий год показатель значительно уменьшился и валовая прибыль составила 11893 тыс. руб., это на 26556 тыс. руб. меньше, нежели в предыдущем году.

Прибыль от продаж в 2017 г. сократилась на 25% и составила 10592 тыс. руб., а уже в 2018 г. увеличилась до 11893 тыс. руб. т.е. компания получила на 1301 тыс. руб. больше чем за предыдущий год (рис. 2.1).

Прибыль (убыток) до налогообложения - это разница между валовой прибылью и расходами непроизводственного назначения, к которым относятся административно-управленческие расходы и расходы по сбыту произведенной продукции. Размер прибыли, либо убытка до налогообложения – это показатель того, насколько эффективна работа компании. Данная величина отражается в финансовой отчетности и по ней можно судить о платежеспособности и степени надежности организации [9]. Прибыль до налогообложения ООО «Линдор» в 2017 г. увеличилась на 10% и составила 2341 тыс. руб., а в 2018 г. на 28%, то есть показатель принял значение 3012 тыс. руб.

В связи с выше указанными данными о прибыли до налогообложения нами был проанализирован и сам показатель налога на прибыль. Текущий налог на прибыль - это налог на прибыль для целей налогообложения,

определяемый исходя из величины условного расхода (условного дохода), скорректированной на суммы постоянных налоговых обязательств, отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств отчетного периода [6]. В 2017 г. величина налога на прибыль для ООО «Линдор» уменьшилась на 54 тыс. руб. или на 9%, по сравнению с предыдущим годом, но уже на следующий год налог увеличился на 485 тыс. руб., то есть на 79%.

Чистая прибыль предприятия с каждым годом увеличивается. В 2017 г. увеличение произошло на 18% и показатель составил 1729 тыс. руб., а в 2018 г. на 10% и показатель принял значение 1915 тыс. руб. (рис. 2.1.).

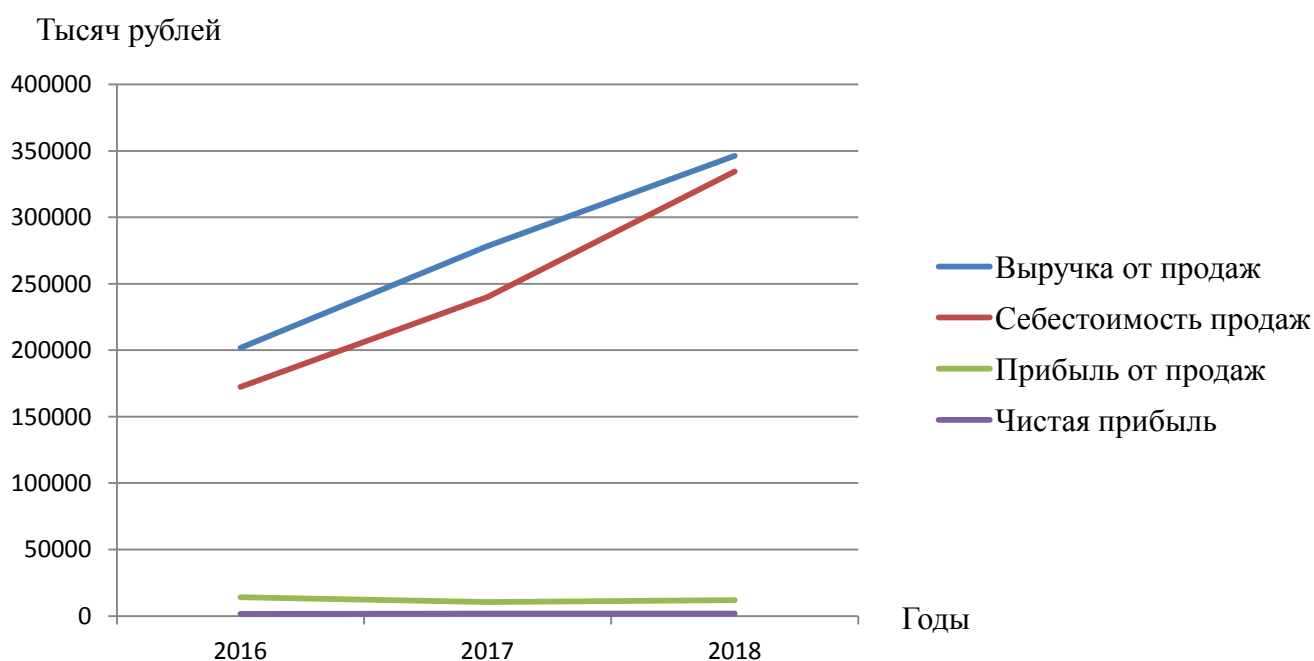


Рис. 2.1. Динамика основных показателей деятельности ООО «Линдор» за 2016-2018 гг.

Среднегодовая стоимость основных средств так же сохраняет тенденцию роста. Это объясняется введением новой ориентации ООО «Линдор» на производство строительных материалов и продаж их оптом и приобретением асфальтобетонного завода и двух бетонных заводов. Также за анализируемый период с 2016 по 2018 гг. на балансе предприятия зачислено приобретение нескольких единиц автомобильной, дорожной и специализированной техники и механизмов, а также строительством новых подъездных путей, территорий для хранения и гаражей. После резкого уменьшения стоимости основных средств в

2017 г. на 14438 тыс. руб. – 11% в 2018 г. наблюдаем достаточно значительное увеличение на 7007 тыс. руб., то есть на 27%.

Фондоотдача в 2017 г. увеличилась на 77%, а в 2018 г. уменьшилась на 22%. Выходя из этого, можем подметить, что тенденция эффективности использования основных фондов предприятия не стабильна. Увеличение фондоотдачи могло быть вызвано такими факторами как:

- повышение производительности оборудования в результате технического перевооружения и реконструкции действующих и строительства новых предприятий;
- замена ручного труда машинным;
- улучшение освоения вновь вводимых мощностей.

А причиной снижения фондоотдачи могло стать значительное повышение стоимости строительства и оборудования важнейших компонентов основных фондов [41].

Фондоемкость обратно показателю фондоотдачи отражает стоимость основных производственных фондов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции [48]. Поэтому значение фондоемкости так же не стабильно и показатели уменьшались или увеличивались приблизительно соизмеримо со значениями фондоотдачи.

Сумма долгов, причитающихся предприятию со стороны других фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами выражается в среднегодовой стоимости дебиторской задолженности. Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности ООО «Линдор» с каждым годом растет. В 2016 г. она имела значение 84438 тыс. руб., уже в 2017 г. она составила 107732 тыс. руб., а в 2018 г. – 121056 тыс. руб., это показывает рост на 27% и 12% соответственно.

Наличие кредиторской задолженности не является благоприятным фактором для организации и существенно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия, платежеспособности и ликвидности [42]. На предприятии ООО «Линдор» наблюдаем отрицательное положение

показателя среднегодовой стоимости кредиторской задолженности. Он имеет тенденцию роста в период с 2016 г. по 2017 г. на 11%, а в 2017-2018 гг. на 0,11%.

Показатель рентабельности продаж ООО «Линдор» в период 2016-2017 гг. снизился на 50% и до сегодняшнего дня имеет стабильное неизменное значение. Данное снижение может быть обусловлено снижением доли прибыли предприятия в общей его выручке.

Проанализировав представленные данные за период 2016-2018 гг. можем сделать вывод что, увеличивая производственные мощности и расширяя направления своей деятельности ООО «Линдор» увеличило объем выручки, прибыли от продаж и чистой прибыли, а также стоимость основных средств. Но в то же время увеличились издержки производства и кредиторская задолженность.

## 2.2. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия

Для анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор» следует изучить показатели характеризующие результаты и затраты предприятия. Для достижения поставленной цели необходимо:

- проанализировать рентабельность предприятия;
- составить анализ ликвидности предприятия;
- оценить горизонтальный и вертикальный анализ.

Показатели рентабельности – одни из главных итоговых показателей организации за определенный отчетный период [35]. Считываются данные значения как соотношение полученной прибыли к затратам. Полученные результаты анализа рентабельности ООО «Линдор» представлены в таблице 2.2.

Самым распространенным показателем рентабельности деятельности компании является бухгалтерская или общая рентабельность. Данное значение

рассчитывается как соотношение прибыли до налогообложения к выручке от продаж, реализуемых предприятием. По результатам проведенного анализа видим, что пик данного показателя был в 2016 г. он составил 1,05%. В дальнейшем значение показателя потерпело спад и практически зафиксировало данное значение за последующими годами.

Таблица 2.2

## Коэффициенты рентабельности ООО «Линдор»

№ п/п	Показатель	Годы			Отклонение (+;-)	
		2016	2017	2018	2017 от 2016	2018 от 2017
1	Бухгалтерская рентабельность	1,05%	0,84%	0,86%	-0,21%	0,02%
2	Чистая рентабельность	0,72%	0,62%	0,55%	-0,1%	0,07%
3	Коэффициент рентабельности продаж	6,94%	3,80%	3,43%	-3,14%	-0,37%
4	Коэффициент рентабельности активов	0,53%	0,60%	0,73%	0,07%	0,13%
5	Рентабельность собственного капитала	15,3%	15,3%	14,5%	0	-0,8

Чистая рентабельность – это соотношение чистой прибыли к единице выручки. ООО «Линдор» также имеет не стабильную тенденцию развития данного показателя. Но и изменения является не значительными, так как в 2017 г. показатель уменьшился на 0,1%, а в 2018 г. на 0,07%.

Коэффициент рентабельности продаж дает возможность понимания эффективности хода продаж. Это мы можем проследить в соотношении прибыли на каждую единицу реализованной продукции. Из приведенных данных видно резкий упадок показателя в 2017 г. с 6,94% до 3,80%. Это изменение было вызвано сокращением реализуемой продукции, недополученные прибыли и больших количеством затрат на производство и оказание услуг. В 2018 г. значение продолжило снижаться до 3,43%.

Финансовый показатель, характеризующий эффективность от использования всего имущества предприятия, является рентабельностью

активов. По данным ООО «Линдор» и проведенному анализу можем сделать вывод, что представленный показатель находится в стадии роста и с каждым рассмотренным годом увеличивается на 0,07% и 0,13% соответственно.

Заключительным показателем в анализе рентабельности ООО «Линдор» является рентабельность собственного капитала. Наиболее точно отражающего эффективность использования собственного капитала. Наблюдаем его стабильность в 2016-2017 гг. и понижение в 2018 г. на 0,8%.

Подытожим, что по результатам проведенного анализа представленных данных ООО «Линдор» общая рентабельность предприятия имеет склонность к снижению, что отображает негативное положение компании и увеличивает вероятность банкротства.

Для получения более конкретного состояния финансово-хозяйственного положения ООО «Линдор» и эффективности коммерческой деятельности предприятия, кроме расчёта показателей рентабельности, также необходимо произвести анализ показателей ликвидности и платежеспособности предприятия.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги групп по активу и пассиву (табл. 2.3). Бухгалтерский баланс является ликвидным, если соблюдаются следующие неравенства:  $A1 \geq П1$ ;  $A2 \geq П2$ ;  $A3 \geq П3$ ;  $A4 \leq П4$ .

Необходимость в анализе ликвидности баланса возникает при оценке платежеспособности организации, а именно возможности организации своевременно и полностью рассчитываться по всем своим обязательствам. Активы организации разделяются на группы в зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, а пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты [37].

Абсолютно ликвидные активы (A1) ООО «Линдор» имеют тенденцию снижения. В 2016 г. показатель имеет самое высокое значение – 236338 тыс. руб. В 2017 г. наблюдаем резкое падение показателя до 4720 тыс. руб., и видим продолжение этому в 2018 г. То есть с каждым годом денежные средства и

финансовые вложения в ООО «Линдор» уменьшаться. В то же время наиболее срочные обязательства (П1) организации увеличиваются в 2017 г. до 253587 тыс. руб. и незначительно уменьшаться в 2018 г. до 198372 тыс. руб.

Таблица 2.3

## Анализ ликвидности баланса ООО «Линдор» за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, +/-			Темп роста, %		
	2016	2017	2018	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.	2017 г. к 2016 г.	2018 г. к 2017 г.	2018 г. к 2016 г.
<b>Актив</b>									
Абсолютно ликвидные активы (А1)	23638	4720	4097	-18918	-623	-19514	0,19	0,86	0,17
Быстрореализуемые активы (А2)	87918	127547	114565	39629	-12982	26647	1,45	0,89	1,30
Медленнореализуемые активы (А3)	202818	104043	66344	-98775	-37699	-136474	0,51	0,63	0,32
Труднореализуемые активы (А4)	62022	48290	76037	-13732	27747	14015	0,77	1,57	1,22
<b>Пассив</b>									
Наиболее срочные обязательства (П1)	197874	253587	198372	55713	-55215	498	1,28	0,78	1,00
Краткосрочные пассивы (П2)	829	0	10000	-829	10000	9171	0	0	12,06
Долгосрочные пассивы (П3)	66757	19757	39500	-47000	19743	-27257	0,29	1,99	0,59
Постоянные (устойчивые) пассивы (П4)	9527	11256	13171	1729	1915	3644	1,18	1,17	1,38

Быстрореализуемые активы (А2) – дебиторская задолженность организации. По проведенному анализу видим, что данные активы имеют



колеблющее значение, в 2017 г. показатель увеличивается на 39629 тыс. руб., а уже в 2018 г. снова снижаются на 12982 тыс. руб. Не постоянными являются краткосрочные пассивы (П2) – это краткосрочные заемные обязательства и прочие обязательства. В 2017 г. наблюдаем их отсутствие в ООО «Линдор» и уже в 2018 г. они составили 10000 тыс. руб.

По анализируемому периоду можем сделать вывод, что в ООО «Линдор» уменьшаются запасы предприятия, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и прочие медленнореализуемые активы (А3). С 202818 тыс. руб. в 2016 г. показатель уменьшился до 104043 тыс. руб. и 66344 тыс. руб. в 2017-2018 гг. соответственно. Долгосрочные пассивы в 2017 г. снизились на 47000 тыс. руб., а в 2018 г. увеличились в дважды, темп роста составил 1,99 по сравнению с предыдущим годом.

Труднореализуемые активы (А4) также имеют не стабильную тенденцию. В 2016 г. значение показателя равно 62022 тыс. рублей, в 2017 г. снижается до 48290 тыс. руб., и в 2018 г. снова увеличивается до 76037 тыс. руб. Постоянные (устойчивые) пассивы с каждым годом увеличиваются. Темп роста в 2018 г. относительно 2016 г. составил 1,38.

При сопоставлении группы актива и пассива можем сделать вывод, что П1 больше А1 это говорит о том что организации не хватает абсолютно ликвидных активов на покрытие наиболее срочных обязательств. А2 больше П2 это свидетельствует о том что, в будущем предприятие сможет погасить обязательства, которые относят к краткосрочным пассивам. А так как А3 больше П3, то в перспективе предприятие будет более платежеспособным. Заключительные анализируемые показатели А4 и П4 говорят нам о том, что в данный момент предприятие является финансово не устойчивым (табл. 2.4)

Из приведенных выше результатов анализа, можем сделать вывод, что баланс предприятия ООО «Линдор» не является ликвидным. Так как за весь анализируемый период с 2016 г. по 2018 г. показатели ликвидности имеют стабильную тенденцию развития и соответствуют только в двух случаях из четырех.

Таблица 2.4

## Анализ ликвидности баланса ООО «Линдор» за 2016-2018 гг.

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.
$A1 \geq П1$	$23638 \leq 197874$	$4720 \leq 253587$	$4097 \leq 198372$
$A2 \geq П2$	$87918 \geq 829$	$127547 \geq 0$	$114565 \geq 10000$
$A3 \geq П3$	$202818 \geq 66757$	$104043 \geq 19757$	$66344 \geq 39500$
$A4 \leq П4$	$62022 \geq 9527$	$48290 \geq 11256$	$76037 \geq 13171$

Анализ платежеспособности предприятия производится на основании анализа ликвидности текущих активов с помощью коэффициентов платежеспособности, которые определяются на основе структуры баланса предприятия и пояснений к бухгалтерскому балансу и являются относительными величинами (табл. 2.5).

Таблица 2.5

## Анализ платежеспособности ООО «Линдор» за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение, +/-		
	2016	2017	2018	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.
Общий показатель платежеспособности	0,58	0,38	0,37	-0,2	-0,01	-0,21
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,11	0,011	0,019	-0,099	0,008	-0,091
Коэффициент «критической оценки»	0,56	0,52	0,56	-0,04	0,04	0
Коэффициент текущей ликвидности	1,07	0,93	0,88	-0,14	-0,05	-0,19
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	7,11	-6,02	-2,83	-13,13	3,19	-9,94
Доля оборотных средств в активах	0,77	0,83	0,70	0,06	-0,13	-0,07
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,24	-0,15	-0,33	0,9	-0,18	-0,9

Исходя из выше приведенных данных анализа платежеспособности ООО «Линдор», можем сделать вывод, что общий показатель платежеспособности

имеет не нормативное значение и имеет тенденцию снижения в анализируемый период 2016-2018 гг. – с 0,58 до 0,37.

Коэффициент абсолютной ликвидности зависит от отраслевой принадлежности организации и имеет нормативное значение  $\geq 0,2 + 0,7$ . Данный показатель в ООО «Линдор» также является низким. В 2016 г. он составил 0,11, и уже в 2017 г. наблюдаем резкое снижение до 0,011.

Коэффициент «критической оценки» показывает, какая часть краткосрочных обязательств организации может быть немедленно погашена за счет денежных средств, средств в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами [38]. Данный показатель имеет достаточно стабильное значение 0,56, кроме 2017 г. произошло не значительное снижение на 0,04. Значение коэффициента приближается к допустимому.

Снижение показателей так же наблюдаем у коэффициента текущей ликвидности. С допустимого нормативного значения в 2016 г. – 1,07 до 0,93 и 0,88 в 2017 и 2018 гг. соответственно. Это свидетельствует о том, что часть текущих обязательств, которые организация сможет погасить мобилизовав все свои оборотные активы уменьшается с каждым годом.

Наблюдаем резкий спад коэффициента маневренности функционирующего капитала с 7,11 в 2016 г. до -6,02 в 2017 г. Уменьшение показателя в динамике является положительным фактором. Показатель доли оборотных средств в активах имеет нормальное значение в ООО «Линдор», но не стабильное в 2017 г. доля увеличилась на 0,06, а в 2018 г. уменьшилась на 0,13.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств у организации, необходимых для ее текущей деятельности. Данным показателем снизился в 2017 г. до 0,15 и тут же увеличился вдвое в 2018 г. – 0,33.

На основании представленной таблицы видно, показатели платежеспособности предприятия снижены относительно нормы – это

свидетельствует о неустойчивом финансовом положении и что предприятие финансируется не за счет собственных финансовых средств.

Далее следует провести горизонтальный и вертикальный анализ ООО «Линдор» за 2016-2018 гг. (табл. 2.6). Горизонтальный и вертикальный анализ применяются многими компаниями для анализа финансовой отчетности и повышения доходов компании, поддержания стабильного положения предприятия. Также данные способы анализа используются инвесторами, банками и другими кредиторами для снижения рисков от финансирования [32].

Таблица 2.6

## Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Линдор»

Показатель	Годы			Отклонение, тыс. руб.			Темп роста, %		
	2016	2017	2018	2017-2016	2018-2017	2018-2016	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Выручка от продаж	201752	278432	346348	76680	67916	144596	1,38	1,24	1,71
Себестоимость продаж	172290	239983	334455	67693	94472	162165	1,39	1,39	1,94
Валовая прибыль	29462	38449	11893	8987	-26556	-17569	1,30	0,30	0,40
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Управленческие расходы	15453	27857	0	12404	-27857	-15452	1,80	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	14009	10592	11893	-3417	1301	-2116	0,75	1,12	0,84
Прочие доходы	1448	13	1654	-1435	1641	206	0,008	127,2	1,14
Прочие расходы	2932	2967	6070	35	3103	3138	1,01	2,04	2,07
Прибыль (убыток) до налогообложения	2128	2341	3012	213	671	884	1,10	1,28	1,41
Чистая прибыль	1462	1729	1915	267	186	453	1,18	1,10	1,30

По результатам проведенного анализа можем сделать вывод, что выручка от продаж имеет тенденцию к увеличению. С 201752 тыс. руб. в 2016 г.,

увеличение произошло на 76680 тыс. руб. в 2017 г. и на 67916 тыс. руб. в 2018 г. Общий темп роста выручки от продаж за анализируемый период составил 1,71. Вышеизложенные изменения являются результатом расширения ассортимента и увеличения продаж.

В соответствии с выше подмеченным возрастанием объема продаж строительных материалов и предоставлением большего спектра услуг увеличилась и их себестоимость. В 2017 г. на 67693 тыс. руб., а в 2018 г. на 94472 тыс. руб. в сравнении с предыдущими годами рост составил 39%.

В связи с расширением производственной деятельности и увеличением производственных мощностей, увеличилась и валовая прибыль компании. В 2017 г. она составила 38449 тыс. руб. на 30% больше, нежели в 2016 г.. Но на следующий год показатель значительно уменьшился и валовая прибыль составила 11893 тыс. руб., это на 26556 тыс. руб. меньше, нежели в предыдущем году.

Коммерческие расходы в ООО «Линдор» отсутствуют. В то же время управленческие расходы увеличились в 2017 г. до 27857 тыс. руб. И уже в 2018 г. сократились до 0.

Прибыль от продаж в 2017 г. сократилась на 25% и составила 10592 тыс. руб., а уже в 2018 г. увеличилась до 11893 тыс. руб. т.е. компания получила на 1301 тыс. руб. больше чем за предыдущий год.

Прочие доходы предприятия резко сократились в 2017 г. на 1435 тыс. руб. и снова увеличились в 2018 г. на 1641 тыс. руб. В то же время прочие расходы ООО «Линдор» с каждым годом увеличиваются. Общий темп роста за рассматриваемый период 2016-2018 гг. составил 2,07.

Прибыль до налогообложения ООО «Линдор» в 2017 г. увеличилась на 10% и составила 2341 тыс. руб., а в 2018 г. на 28%, то есть показатель принял значение 3012 тыс. руб.

Чистая прибыль предприятия с каждым годом увеличивается. В 2017 г. увеличение произошло на 18% и показатель составил 1729 тыс. руб., а в 2018 г. на 10% и показатель принял значение 1915 тыс. руб.

Вертикальный или структурный анализ баланса, показывающий структуру конечных данных бухгалтерского баланса в виде относительных величин (табл. 2.7). При вертикальном анализе статьи отчетности приводятся в процентах к его итогу. Данный анализ дает возможность проследить изменения статей баланса по сравнению с предыдущими годами. Процентные показатели наглядно показывают произошедшие отклонения и разницу между ними, для анализа данный способ более удобный, так как при расчетах в абсолютных величинах не всегда понятно, насколько ситуация ухудшилась или улучшилась [32].

Таблица 2.7

## Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Линдор»

Показатель	Удельный вес, %			Отклонение		
	2016	2017	2018	2017-2016	2018-2017	2018-2016
Выручка	100	100	100	-	-	-
Себестоимость продаж	85,3	86,1	96,5	0,8	10,4	1,2
Валовая прибыль	14,6	13,8	3,4	-0,8	-10,4	-11,2
Коммерческие расходы	0	0	0	-	-	-
Управленческие расходы	7,6	10,0	0	2,4	-10	-7,6
Прибыль (убыток) от продаж	6,9	3,8	3,4	-3,1	-0,4	-3,5
Прочие доходы	0,71	0,004	0,47	-0,706	0,466	-0,24
Прочие расходы	1,4	1,0	1,7	-0,4	0,7	0,3
Прибыль (убыток) до налогообложения	1,0	0,84	0,86	-0,16	0,02	-0,14
Чистая прибыль	0,72	0,62	0,55	-0,1	-0,07	-0,17

По результатам проведенного вертикального анализа отчета о финансовых результатах ООО «Линдор», сделаем следующие выводы, что

себестоимость продаж в 2017 г. резко увеличилась на 10,4%, а в 2018 г. на 1,2% и составила наибольший показатель 96,5% за весь анализируемый период.

Валовая прибыль снижает свои показатели с каждым годом. В 2018 г. показатель составил 3,4%, а это на 11,2% меньше, чем же ли в 2016 г. Управленческие расходы в 2017 г. увеличились до 10% по сравнению с предыдущим годом, и уже в 2018 г. вовсе сократились. Прибыль от продаж снижается с показателя 2016 г. – 6,9% до 3,8% в 2017 г. и до 3,4% в 2018 г.

Удельный вес прочих доходов не стабилен, в 2017 г. они потерпели сокращения на 0,706%, а в 2018 г. увеличились на 0,466%. Такую же ситуацию наблюдаем и в удельном весе прочих расходов. Уменьшение в 2017 г. до 1% и увеличение до 1,7% в 2018 г.

Прибыль до налогообложения с 1% в 2016 г. снизилась до 0,84% в 2017 г. На данный момент показатель является стабильным. В то же время удельный вес чистой прибыли потерпел снижение и в 2018 г. принял наименьшее значение за анализируемые года и составил 0,55%. По сравнению с 2016 г. отклонение составило -0,17%.

По результатам проведенной оценки эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор», можем вынести следующие выводы: рентабельность предприятия склонна к снижению, что увеличивает вероятность банкротства; бухгалтерский баланс предприятия является не ликвидным; показатели платежеспособности предприятия снижены, что свидетельствует о неустойчивом финансовом положении и что предприятие финансируется за счет заемных финансовых средств.

Соединим все полученные выводы в матрице SWOT-анализа предприятия (табл. 2.8).

Данный анализ служит для выявления области сильных и слабых сторон деятельности предприятия, а также для возможности разработать мероприятия по повышению эффективности коммерческой работы организации. Данный анализ рассматривает предприятие как четыре категории влияния на компанию:

– Сильные стороны или S-strengths;

- Слабые стороны – W-weaknesses;
- Возможности предприятия (O-opportunities);
- Угрозы деятельности или T-threats.

Таблица 2.8

## SWOT-анализ деятельности ООО «Линдор»

S	W
1. Собственная материально-техническая база; 2. Мало конкурентная сфера деятельности; 3. Расширение штата; 4. Участие в государственных и муниципальных заказах; 5. Наличие инвестирования деятельности; 6. Предоставление товаров по доступным ценам; 7. Собственное производство товаров	1. Зависимость от заемных средств финансирования; 2. Проблематичное месторасположения; 3. Отсутствие наименования оптового магазина и фирменно стиля; 4. Территориальная ограниченность масштабов деятельности; 5. Отсутствие рекламы; 6. Сезонный спрос на предоставление услуг.
O	T
1. Привлечение новых клиентов; 2. Выход на уровни других областей; 3. Формирование портфеля заказов; 4. Создание интернет-страницы заказов; 5. Расширение ассортимента товаров и услуг; 6. Открытие оптово-розничного магазина строительных материалов; 7. Выполнение частных строительных работ.	1. Появление новых конкурентов; 2. Финансовая и экономическая нестабильность; 3. Увеличение затрат; 4. Угроза технических поломок и аварий, связанных с изношенностью оборудования

Составив SWOT-анализ деятельности ООО «Линдор» были вынесены следующие предложения:

- Снизить зависимость организации от заемных средств финансирования;
- Создать интернет-страницу заказов;
- Расширить масштабы деятельности на территории других областей;
- Открыть оптово-розничных магазин строительных материалов;
- Распространить рекламу и сформировать фирменный стиль.

Подводя итоги, проведенной оценки, и выдвинут предложений, заметим, что эти меры позволят компании выйти на новые рынки сбыта товаров и услуг, увеличить уровень прибыли предприятия, расширить клиентскую базу



организации и что не мало важно сократить зависимость предприятия от заемных средств.

### 2.3 Анализ финансового состояния ООО «Линдор»

Финансовая устойчивость - это финансовое состояние предприятия, обеспечивающееся весомой частью собственного капитала в списке источников финансирования [18].

После проведенного анализа экономических показателей и оценки эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор» необходимо произвести расчет финансового состояния предприятия и тем самым определить его финансовую независимость, устойчивость и рентабельность.

На основании этого дадим оценку вероятности банкротства по модели Альтмана. Данная модель проводит оценку финансового состояния с помощью совокупности коэффициентов с весовыми значениями. Модель Альтмана оценивает вероятность банкротства данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах [39].

Согласно модели Альтмана вероятность банкротства ( $B_b$ ) равна:

$$B_b = -0,3877 - 1,073 * K_{\text{тл}} + 0,0579 * (ЗК/П) \quad (2.1) \text{ где:}$$

$K_{\text{тл}}$  – коэффициент текущей ликвидности (1,07, табл. 2.5);

$ЗК$  – заемный капитал (208372 тыс. руб., стр. 1510+стр.1520);

$П$  – пассивы (261043 тыс. руб., стр.1700)

$$B_b = -0,3877 - 1,073 * 1,07 + 0,0579 * 0,79 = -1,49.$$

$B_b < 0$ , соответственно вероятность банкротства менее 50% и снижается по мере снижения значения  $B_b$ . Следом за расчетом вероятности банкротства следует рассмотреть показатели финансового состояния ООО «Линдор» (табл. 2.9).

Таблица 2.9

## Показатели финансового состояния ООО «Линдор»

№ п/п	Показатели	Годы			Отклонение (+;-)	
		2016	2017	2018	2017г. от 2016г.	2018г. от 2017 г.
1	Собственный капитал, тыс. руб.	9527	11256	13171	1729	1915
2	Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	60000	13000	39500	-47000	26500
3	Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	205460	260344	208372	54884	-51927
4	Внеоборотные активы, тыс. руб.	62022	48290	76037	-13732	27747
5	Оборотные активы, тыс. руб.	212965	236310	185006	23345	-51304
6	Валюта баланса, тыс. руб.	274987	284600	261043	9613	-23557
7	Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,034	0,039	0,050	0,005	0,011
8	Коэффициент финансовой устойчивости	0,25	0,085	0,20	-0,165	0,115
9	Коэффициент финансирования	0,036	0,042	0,053	0,006	0,011
10	Коэффициент финансовой зависимости	0,94	0,93	0,94	-0,01	0,01
11	Коэффициент маневренности	-5,51	-3,29	-4,77	2,22	-1,48
12	Коэффициент постоянного актива	6,51	4,29	5,77	-2,22	1,48
13	Коэффициент финансового левериджа	27,8	24,2	18,8	-3,6	-5,4
14	Коэффициент инвестирования	0,15	0,23	0,17	0,08	-0,06

Собственный капитал – это капитал и резервы, находящиеся на балансе предприятия, а именно уставный, резервный и добавочный капиталы, а также нераспределенная прибыль компании [51]. Собственный капитал ООО «Линдор» с каждым годом возрастает. В период с 2016 по 2017 гг. увеличение составило 1729 тыс. руб. и показатель принял значение 11256 тыс. руб.. В

промежутке 2017-2018 гг. рост произошел на 1915 тыс. руб. и показатель собственного капитала составил 131171 тыс. руб.

Долгосрочные обязательства – это все виды заемных финансовых средств, используемые предприятием со сроком погашения суммы долга более одного года. Значение показателя стремительно изменяется, в 2017 г. сумма долгосрочных обязательств снизилась на 47000 тыс. руб., а уже в 2018 г. увеличилась на 26500 тыс. руб.

Все виды долговых обязательств компании со сроком погашения основной суммы долга менее одного года – это краткосрочные обязательства. Данные обязательства ООО «Линдор» возросли с 205460 тыс. руб. до 260344 тыс. руб. в 2017 г., а в 2018 г. снизились до показателя 208372 тыс. руб.

Под внеоборотными активами понимается сумма капитала, вложенного в материально-вещественные объекты и ценности, используемые в производстве для преобразования предметов труда в пригодные к потреблению продукты. Данный показатель сократился в 2017 г. на 13732 тыс. руб., а в 2018 г. увеличился на 27747 тыс. руб. и составил соответственно 48290 тыс. руб. и 76037 тыс. руб.

Оборотные активы – это ресурсный потенциал компании, его потребление однократно для получения будущей экономической выгоды, а также он обеспечивает непрерывность процессов хозяйственной деятельности[50].

Инвестирование данного капитала происходит в течение каждого операционного цикла. На 2017 г. оборотные активы составили 236310 тыс. руб., а в 2018 г. они снизились на 51304 тыс. руб. и достигли значения показателя 185006 тыс. руб.

Итоговая сумма по всем счетам бухгалтерского баланса – это валюта баланса. Эта сумма должна выполнять равенство между пассивом и активом баланса. Валюта баланса ООО «Линдор» имеет не стабильную тенденцию развития. В 2017 г. наблюдаем рост на 9613 тыс. руб., а в 2018 г. спад на 23557 тыс. руб.

Изменения в сторону увеличения валюты баланса могло быть вызвано: расширением объемов производства и переоценкой основных средств. В тоже время снижение валюты баланса может быть связано в свою очередь с сокращением платежеспособного спроса покупателей и ограничением доступа на сырьевые рынки.

Коэффициент финансовой независимости – финансовый показатель, равен отношения собственного капитала к сумме активов предприятия. Данный коэффициент показывает часть активов организации, которые имеют возможность обеспечиваться собственными источниками финансирования. Вся оставшаяся часть покрывается за счет заемных средств [33].

Организации и физические лица, выдающие кредиты и займы обращают внимание на значение представленного коэффициента. Чем выше значение коэффициента, тем выше вероятность того, что организация погасит долги за счет собственных средств, тем самым выше и финансовая независимость компании. Нормативное значение данного коэффициента варьируется в пределах  $\geq 0,4-0,6$ . В ООО «Линдор» данный показатель на 2017 г. составил 0,039, а в 2018 г. наблюдаем прирост на 0,011 и показатель поднялся до 0,050, что по-прежнему указывает на крайне низкий уровень финансовой независимости.

Коэффициент финансовой устойчивости - это показатель равный соотношению суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса. Данный коэффициент показывает часть актива которая финансируется за счет тех источников финансирования, которые организация использует в своей деятельности больше года. Нормативное значение данного показателя  $\geq 0,6$  [8]. В 2016 г. коэффициент финансовой устойчивости ООО «Линдор» был равен значению 0,25, уже в 2017 г. произошел резкий спад до 0,085 и только в 2018 г. показатель вернулся к 0,20. Соответственно значение ниже рекомендуемого, и это вызывает тревогу за финансовую устойчивость компании.

Следующим анализируемым показателем финансового состояния компании выступает коэффициент финансирования. Он показывает соотношение обеспеченности предприятия собственным капиталом и его независимость от внешних источников [16]. Желаемое значение показателя  $\geq 0,7$ . Коэффициент финансирования ООО «Линдор» низок, но наблюдается тенденция роста. В 2017 г. видим его увеличение на 0,006, а в 2018 г. на 0,011. Значение показателя составило 0,042 и 0,053 соответственно. Если величина коэффициента меньше указанного нормативного значения, это говорит об опасности неплатежеспособности предприятия и может затруднить получение кредита.

Показатель обратный коэффициенту финансовой независимости – это коэффициент финансовой зависимости. Определяет зависимость организации от внешних источников финансирования и количество средств, привлеченных организацией на 1 рубль собственного капитала. Положительной считается тенденция к снижению показателя [43]. Каждая компания стремится увеличивать долю собственных средств с целью повышения стабильности функционирования. В ООО «Линдор» данный показатель является стабильным на протяжении всего анализируемого периода и равен 0,94, кроме 2017 г. уменьшался до 0,93.

Коэффициент маневренности показывает, способность предприятия поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников [15]. Предприятие имеет отрицательное значение данного коэффициента с -5,51 в 2016 г. показатель вырос до -3,29 в 2017 г. и снова снизился в 2018 г. до -4,77. Отрицательный коэффициент маневренности означает низкую финансовую устойчивость в сочетании с тем, что средства вложены в медленно реализуемые активы, а оборотный капитал формировался за счет заемных средств.

Проанализированный коэффициент постоянного актива характеризует обеспеченность внеоборотных активов предприятия его собственными средствами. Однако значение данного коэффициента зависит от отраслевой

принадлежности организации, специфики ее деятельности, политики в области управления собственным капиталом и других факторов [50]. В изучаемого предприятия этот показатель в 2017 г. был равен 4,29, меньше, нежели в 2016 г. на 2,22, а в 2018 г. увеличился до 5,77.

Коэффициент финансового левериджа характеризует степень эффективности использования компанией собственного капитала. Он определяет степень зависимости предприятия от заемных источников. Чем выше этот показатель, тем больше предпринимательский риск организации. Чем больше доля заемных средств, тем меньше предприятие получит прибыли, поскольку часть ее уйдет на погашение кредитов и выплату процентов [15]. Коэффициент финансового левериджа в ООО «Линдор» имеет тенденцию уменьшения. Данный показатель с 27,8 в 2016 г. снизился до 24,2 и до 18,8 в 2017-2018 гг. соответственно.

И последним изучаемым показателем финансового состояния ООО «Линдор» является коэффициент инвестирования, который показывает, насколько собственные источники покрывают произведенные инвестиции. У данного предприятия значение данного показателя не стабильное. В 2017 г. наблюдаем рост на 0,08, а в 2018 г. спад на 0,06, коэффициент равен 0,23 и 0,17 соответственно и не отвечает нормативному значению, что свидетельствует о недостаточности собственного капитала [15].

Проведем оценку деловой активности предприятия, полученные данные представим в таблице 2.10. Проанализировав данные, можем сделать такие выводы, что коэффициент общей оборачиваемости капитала, показывающий эффективность использования активов или капитала имеет тенденцию возрастания. Данный показатель отражает скорость оборота в количестве оборотов за период всего капитала организации. В 2016 г. показатель составил 0,73, вскоре увеличился до 0,93 и до 1,32 в 2017 и 2018 гг. соответственно. То есть с каждым годом предприятие зарабатывает больше денег с каждого рубля актива.

Таблица 2.10

## Анализ деловой активности ООО «Линдор» за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы			Абсолютное отклонение	
	2016	2017	2018	2017 от 2016	2018 от 2017
Коэффициент общей оборачиваемости капитала, в оборотах	0,73	0,93	1,32	0,2	0,39
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, в оборотах	0,94	1,17	1,87	0,23	0,7
Коэффициент отдачи собственного капитала	21,1	24,7	26,2	3,6	1,5
Оборачиваемость материальных средств (запасов), в днях	182,5	135,6	65,6	-46,9	-72
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, в днях	4,27	6,18	4,31	1,91	-1,87
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах, в оборотах	2,29	2,18	3,02	-0,11	0,84
Срок погашения дебиторской задолженности, в днях	159,0	167,2	120,7	8,2	-46,5
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, в днях	357,9	332,4	209,5	-25,5	-122,9

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о скорости всех оборотных средств организации, как материальными, так и денежными [34]. У данного показателя так же наблюдаем динамика увеличения значений. В период с 2016 г. по 2017 г. на 0,23, а с 2017 г. по 2018 г. на 0,7. Это свидетельствует об увеличении получении доходов.

Показатель скорости оборота собственного капитала - коэффициент отдачи собственного капитала отражает, сколько тысяч рублей выручки приходится на 1 тысячу вложенного собственного капитала [40]. В ООО «Линдор» данный показатель из года в год повышается, что говорит о постоянной оптимизации работы компании в своей сфере деятельности. Так в 2016 года на каждую тысяч собственного капитала приходится 21,1 тысяч выручки от продаж, в 2017 г. эта сумма увеличилась на 3,6 тысячи, а в 2018 г. на 1,5 тысячи.

Коэффициент оборачиваемости материальных средств в днях показывает за сколько в среднем дней оборачиваются запасы в анализируемый период [40]. По результатам проведенного анализа можем заметить, что данный показатель в ООО «Линдор» с каждым годом снижается. Уменьшение данного коэффициента может свидетельствовать о накоплении избыточных запасов, неэффективном складском управлении и накоплении непригодных к использованию материалов.

Показатель оборачиваемости денежных средств отражает срок оборота денежных средств. Данный коэффициент имеет не стабильную тенденцию развития, в период с 2016 г. по 2017 г. увеличивается с 4,27 до 6,18, а в 2018 г. снижается до 4,31, что свидетельствует о снижении финансовой эффективности организации.

Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (в оборотах), представляет собой соотношение выручки организации от продаж к средней стоимости дебиторской задолженности [36]. Показатель снижается в 2017 г. на 0,11 в сравнении с прошлым годом, а в 2018 г. снова увеличивается на 0,84. Снижение оборачиваемости средств в расчетах на предприятии говорит о снижении спроса на продукцию, объема продаж и росте дебиторской задолженности. А увеличение оборачиваемости характеризуется как положительная тенденция.

Показатель срока погашения дебиторской задолженности характеризует среднее количество дней, за которые погашается дебиторская задолженность организации. Значение данного показателя в 2016 г. – 159 дней, в 2017 г. – 167,2 дня, а в 2018 г. – 120,7 дней. Желательное нормативное значение для оптовых и розничных торговцев является период до 30 дней. ООО «Линдор» на пути к этому значению.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях показывает средний срок возврата долгов организации по наиболее срочным обязательствам [43]. Значение данного показателя на предприятии ООО «Линдор» имеет тенденцию к снижению за анализируемый период, что



является положительным. С 357,9 дней в 2016 г. и 332,4 дней в 2017 г. значение уменьшилось до 209,5 дней в 2018 г.

Следует проанализировать также финансовую независимость организации (таб. 2.11). Наличие собственных оборотных средств в ООО «Линдор» не стабильное. В 2017 г. наблюдаем их увеличение на 15461 тыс. руб., соответственно увеличилась и возможность погашать текущие обязательства, и уже в 2018 г. еще большее снижение на 25832 тыс. руб.

Таблица 2.11

Анализ финансовой независимости ООО «Линдор» за 2016-2018 гг.

Показатели	Годы			Абсолютные отклонения, +/-		
	2016	2017	2018	2017 г. от 2016 г.	2018 г. от 2017 г.	2018 г. от 2016 г.
Наличие собственных оборотных средств	-52495	-37034	-62866	15461	-25832	-10371
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (функционирующего капитала)	7505	-24034	-23366	-31539	668	-30871
Общая величина основных источников формирования запасов	8334	-24034	-13366	-32368	10668	-21700
Излишек или недостаток СОС	-153417	-140542	-125161	12875	15381	28256
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-93417	-127542	-85661	-34125	41881	7756
Излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов	-92588	-127542	-75661	-34954	51881	16927

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов также имеет тенденцию к снижению. Самое большое значение данного показателя наблюдаем в 2016 г. 7505 тыс. руб. и резкое снижение до значения -23366 тыс. руб. в 2017 г. На данный момент значение практически является стабильным. Такую же ситуацию наблюдаем и в показателе общей величины основных источников формирования запасов.

Недостаток собственных оборотных средств ежегодно уменьшается. Данный показатель с -153417 тыс. руб. в 2016 г. увеличился на 28256 тыс. руб. до 2018 г.

Недостаток собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов имеет отрицательное значение в период 2016-2018 гг. По проведенному анализу в 2017 г. видим его снижение на 34125 тыс. руб., а в 2018 г. показатель улучшился на 41881 тыс. руб. Данную тенденцию наблюдаем и в показателе недостатка общей величины основных источников для формирования запасов.

Можем сделать вывод, что расчет и изучение данных коэффициентов финансового результата предприятия позволил сделать более обширный анализ текущего состояния ООО «Линдор». Такие данные пользуются спросом у внутренних пользователей для принятия стратегических решений, планирования и прогнозирования деятельности предприятия, а также являются полезными для внешних пользователей, а именно инвесторов.

### ГЛАВА 3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЛИНДОР»

#### 3.1. Мероприятия по укреплению позиций ООО «Линдор» в инфраструктуре рынка

В результате выявленных при анализе недостатков деятельности ООО «Линдор», необходимо разработать ряд мероприятий, направленных на совершенствование его коммерческой деятельности. В целом, такие мероприятия должны учитывать весь комплекс составляющих деятельности организации, который включает в себя прогнозирование изучения спроса, изучения емкости рынка, рациональной организации хозяйственной деятельности, рекламной деятельности и реализации своих услуг.

Для того чтобы позиции ООО «Линдор» в инфраструктуре рынка оказались стабильными, необходимо учитывать следующие направления его коммерческой деятельности:

1. Ассортимент товаров и его формирование.
2. Планирование товарного предложения и обеспечение товарами.
3. Формирование и стимулирование спроса.
4. Экономическая эффективность коммерческой деятельности.

На основе выделенных направлений, следует рассмотреть, возможности их достижения:

Периодическое выявление открывающихся рыночных возможностей, поскольку, ни одно предприятие не может вечно полагаться на свои нынешние товары и услуги, их ассортимент и на свои рынки сбыта.

На практике выделять следующие способы выявления новых рынков:

– добиться более глубокого внедрения на рынок, т.е. рост продаж услуг ныне существующей целевой группе покупателей без внесения каких-либо изменений в сам товар или сами услуги. Другими словами, предприятие будет работать с существующими товарами и услугам на существующих рынках. В

этом случае можно опробовать несколько подходов, в том числе снижение прейскурантных цен и тарифов, увеличение расходов на рекламу, т.е. привлечь внимание покупателей именно к тому предприятию;

– расширение границ рынка, можно добиться не меньших результатов, так как свобода выбора потребителя лучше всего способствует сохранению различных форм реализации продукции: однако со временем предпочтение потребителей изменяются, и иногда он начинает отвергать то, что хотел вчера и наоборот.

Задача любого рыночного исследования заключается, прежде всего, в оценке существующей ситуации, планировании и разработке прогнозов дальнейшего развития рынка и составлении подходящих мер маркетингового воздействия на рынок, целью которого является обеспечение эффективности деятельности предприятия. Таким образом, изучение рынка становится наиболее важной для развития предприятия областью исследования.

Сдача в аренду излишков производственных и административных площадей, имеющихся у организации, способствует решению проблемы неэффективного использования активов предприятия. Такое решение определит более эффективное использование основных средств, обеспечит получение дополнительной прибыли. Помимо этого, организация будет ежемесячно получать приток денежных средств.

Процесс ускорения оборачиваемости капитала в текущих активах осуществляется путем сокращения, как времени производства, так и времени обращения. Первое объясняется технологическим процессом и характером техники, используемой организацией. Чтобы время производства сократилось, необходимо совершенствовать технологию, обеспечивать механизацию и автоматизацию труда. Чтобы сократить время обращения, необходимо обеспечить развитие специализации и кооперации, улучшить прямые межхозяйственные связи, ускорить всевозможные перевозки, документооборот и расчеты.

Снижение себестоимости продукции ООО «Линдор» способствует реализации таких мероприятий, как:

- сокращение общехозяйственных расходов в части, включая расходы на автотранспорт, представительские расходы, командировки, охрану и др.;
- внедрение ресурсосберегающих технологий, предполагает внедрение новой, прогрессивной технологии;
- изменение конструкции и технических характеристик изделий;
- реализация механизации и автоматизации производственных процессов и сокращение ручного труда;
- снижение уровня затрат на покупку сырья и материалов, а также улучшение их использования и применение новых видов сырья и материалов;
- сокращение объемов материальных отходов, разработка плана по их использования с целью производства сопутствующей продукции и др.
- совершенствование организации производства и труда путем изменения производства, форм и методов труда при развитии специализации производства, путем совершенствования управления производством и сокращения затрат на него, улучшения использования основных фондов; улучшения материально-технического снабжения, сокращения транспортных расходов и прочих факторов, повышающих уровень организации производства.

Ликвидация непроизводительных расходов, то есть потерь от простоев оборудования и транспортных средств, брака продукции и др. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществлять мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Совершенствование рекламной деятельности ООО «Линдор». Так как рекламно-информационная деятельность выступает одной из задач коммерческой деятельности организации, то достижение стабильного коммерческого функционирования ООО «Линдор» можно запланировать именно через данную составляющую.

Такой сфере как рекламная деятельность в рамках конкретного предприятия отводится отдельная немаловажная роль, поскольку реклама напрямую связана изначально с планированием товарного предложения и формирования ассортимента товаров, а затем уже с конечным результатом деятельности предприятия, так как рекламная деятельность способствует формированию спроса на товар и услуги, представленные ООО «Линдор».

К основным направлениям улучшения финансового состояния предприятия можно отнести (рис. 3.1.):



Рис. 3.1. Основные направления улучшения финансового состояния ОАО «Линдор»

Оптимизация или уменьшение затрат предполагает действия с целью остановить снижение прибылей. Результативным механизмом является создание системы по эффективному контролю затрат.

Целесообразно также проанализировать организационную структуру с целью устранения излишних уровней управления и сокращения затрат на оплату труда.

Проведение реорганизации инвентарных запасов предполагает, что имеющиеся запасы распределяются по категориям в зависимости от степени их важности для повышения стабильности деятельности. Объемы тех видов запасов, которые не являются критическими для функционирования бизнеса, должны быть уменьшены.

Одновременно следует активизировать деятельность в области заказов на снабжение путем внедрения более эффективных контрольных процедур, таких как централизация хранения и отпуска товаров, перераспределение площадей хранения или улучшение документооборота. Залежавшиеся запасы целесообразно продать по заниженной цене, для того чтобы получить дополнительные денежные средства.

Получение дополнительных денежных средств от использования основных фондов предполагает определение наиболее подходящих каналов коммуникации для эффективного доведения до участников рынка предложений о продаже или сдаче в аренду имущества. Имущество, которое не удалось сдать в аренду, необходимо законсервировать, составить акт о консервации и представить его в налоговую инспекцию, что позволит исключить это имущество из расчета налогооблагаемой базы.

Взыскание задолженностей с целью ускорения оборачиваемости денежных средств предполагает возврат задолженностей клиентами, который может стимулироваться путем предоставления специальных скидок. Необходимо также создать систему оценки клиентов, которая бы суммировала все риски, связанные с ними как с деловыми партнерами.

Изменение структуры долговых обязательств предполагает подробный анализ данных обязательств и возможные варианты их погашения с целью повышения ликвидности в будущем. В случае невозможности погашения

данных обязательств рассматриваются варианты изменения структуры (перевод долгосрочных обязательств в краткосрочные или наоборот).

Разграничение выплат кредиторам по степени приоритетности для уменьшения оттока денежных средств предполагает ранжирование поставщиков в зависимости от степени их важности. Критически важные поставщики должны быть в центре внимания, то есть целесообразно интенсифицировать контакты с ними, чтобы укрепить взаимопонимание и стремление к сотрудничеству.

Пересмотр планов капитальных вложений является средством увеличения поступления денежных средств и направлен на минимизацию расходов.

Увеличение поступления денежных средств из заинтересованных финансовых источников, не связанных с взаимной торговлей, предполагает оказание помощи основными группами поддержки – банком, акционерами или владельцами.

Увеличение объема производства и продаж обеспечивает увеличение денежных средств, получаемых от реализации продукции, т.е. увеличение абсолютно ликвидных активов. Для этого необходимо выделить группы товаров, приносящие наибольшую прибыль, провести анализ цены и объема реализуемой продукции для определения наиболее разумного компромисса.

Таким образом, выделив все направления обеспечения эффективной коммерческой деятельности ООО «Линдор», можно сформировать отдельные составляющие комплекса направлений. К числу мероприятий по повышению результативности функционирования ООО «Линдор» можно отнести: периодическое выявление открывающихся рыночных возможностей и формирование планов по их освоению, сдача в аренду излишков производственных и административных площадей, снижение себестоимости продукции ООО «Линдор», ликвидация непроизводительных расходов, а также совершенствование рекламной деятельности ООО «Линдор».



### 3.2. Рекомендации по созданию собственного интернет – магазина

В настоящее время, создание интернет – магазина, становится все более популярной услугой. Сайт интернет–магазин является современным торговым каналом. Аудитория в интернете стремительно растет, также и продажи показывают тенденцию к росту именно через интернет. С помощью интернет–магазина у организации появляется возможность реализовать товары или услуги огромной аудитории, использующей доступ в Интернет. Интернет–магазин для покупателя это: экономия времени, экономия денег и точный расчет. Именно поэтому, по статистике, все больше и больше людей в России совершает свои покупки через интернет–магазин.

Ежегодно количество интернет–магазинов увеличивается, так как это действительно прибыльно для самих предприятий и удобно для потребителя, так же интернет – магазин способствует экономии бюджета предприятия и его времени.

Для эффективной деятельности организации в будущем особое значение следует уделять определению дальнейших функций интернет–магазина, и составить соответствующее техническое задание, которое необходимо передать для исполнения профессионалам – специалистам в области информационных технологий. Они помогут создать эффективное программное обеспечение.

Разработка сайта интернет–магазина представляет собой комплексный процесс, состоящий из нескольких основных этапов, каждый из которых имеет свое особое значение для конечного результата. Поэтапная проработка позволяет получить полноценно работающий магазин, приносящий реальную прибыль.

Этапы создания интернет–магазина:

#### 1. Разработка стратегии бренда.

Самый первый и важнейший этап при создании собственного интернет–магазина. Стратегия бренда выступает, по сути, кратким описанием всей сути и

содержания представленного бизнеса, включается в базис общего процесса разработки. Важным моментом является то, что нужно учитывать особенности магазина, специфику представленных товаров, а также периодически оценивать состояние рынка в целом. Анализируя потребности потенциальных клиентов, формируются их предпочтения и, тем самым, быстро и эффективно создается стратегия бренда.

## 2. Написание технического задания.

Технический проект должен обязательно учитывать все детали, как общие, так и составляющие. В данном техническом проекте представляется обширная информация, начиная от количества страниц и заканчивая тематикой дизайна, параметрами эффективности и даже стратегией продвижения.

## 3. Разработка пользовательских сценариев.

Основным элементом результативной деятельности организаций являются именно покупатели. С целью привлечения их внимания в новый магазин, необходимо определить критерии их потребностей, их желания. Все возникающие вопросы определяются с помощью создания пользовательских сценариев. Суть таких сценариев состоит в том, чтобы придумать и описать типичных покупателей интернет-магазина, дальнейшего определения пути разработки и тестирования проекта.

## 4. Прототипирование.

Решения, выбранные для конкретного магазина, изначально проходят некие испытания на созданных прототипах. Процесс прототипирования представляет собой создание макетов, различных проб и эскизов, испытание которых способствует в дальнейшем преждевременному определению и предотвращению отклонений проекта, способных привести к серьезным последствиям уже на последних этапах разработки. На основе этого следует и сокращение финансовых затрат.

## 5. Дизайн.

На данном этапе специалисты формируют шаблоны дизайна всех страниц. Предпочтение следует отдавать простым и легким, визуально

понятным формам, которые предпочитают большинство покупателей, следовательно, существенно повышают уровень продаж.

#### 6. Верстка.

Одним из многих преимуществ выступает формирование удобного и функционального дизайна. Благодаря верстке страницы сайта начинают реагировать на нажатия, а формы и кнопки могут работать с информацией. Это необходимо, чтобы интернет-магазин в результате работал безупречно абсолютно на всех платформах, браузерах и устройствах различных типов.

#### 7. Интеграция.

На данном этапе создания интернет-магазина происходит подключение к portalу системы управления, который способствует дальнейшему добавлению новых товаров и прочего контента.

#### 8. Тестирование.

Готовый проект интернет-магазина обязательно проходит тщательное тестирование. Данная процедура содержит обязательную проверку работоспособности всех страниц, проведение тестовых закупок с нажатием всех клавиш и совершением нелогичных действий. Тестирование производится не один раз, до тех пор, пока не будут обнаружены и устранены все недочеты.

#### 9. Наполнение контентом.

Написание текстов на сайт выступает также важнейшим этапом создания интернет-магазина. Помимо самих товаров на любом современном портале, занимающемся продажами, обязательно должна быть представлена масса описаний, а также иная полезная информация. Необходимо представить информацию, которая будет легко раскрывать суть всех товаров, показывать их преимущества и особенности.

#### 10. Обучение.

В том случае, если заказчик никогда раньше с интернет-магазинами дела не имел, то должна учитываться возможность обучения принципам работы с представлением подобных сайтов. Обучение может проводиться комплексно,

что устраняет в дальнейшем проблемы с дальнейшим использованием магазина и всех его функций.

### 11. Запуск и поддержка.

После завершения всех основных этапов создания веб-ресурса, происходит его запуск. При данном действии портал становится доступен потенциальным покупателям, то есть они могут совершать там свои первые покупки и знакомиться с функциональными возможностями.

Создание интернет – магазина, как и любое мероприятие по внедрению какого-либо решения, включает в себя определенные преимущества и недостатки. Так, к преимуществам интернет – магазина относят:

Экономия времени. Многие люди, работая до позднего вечера, не успевают сходить в магазин, интернет – магазин позволяет сделать покупку, не выходя из офиса, в любое время, выбор и заказ товара или услуги займет у покупателя несколько минут. После заказа служба доставки интернет–магазина доставит указанный товар в удобное время и место.

Экономия времени заключается также в выборе и оценке свойств товара (характеристики, цены, модели и др.).

Неограниченный ассортимент и информативность.

Ассортимент интернет–магазина абсолютно ничем не ограничен, наоборот, при поисках определенного товара, можно задать необходимые параметры. Интернет–магазин может выдать информацию о покупательском рейтинге, советах и отзывах о товаре или об оказанной услуге, статьях, описываемых товар или услугу.

Экономия денег. Все затраты на функционирование интернет–магазина, включая и доставку, значительно меньше, чем у обычного магазина. Их отличие заключается в том, что одновременно интернет–магазин способен обслужить несколько сотен клиентов.

Удобное расположение. Для интернет–магазина не имеет значение, где находится покупатель. Так, если покупатель проживает в другом городе, он получает возможность не тратиться на междугородние телефонные

консультации, а необходимую ему информацию может получить на страницах интернет–магазина.

Недостатки интернет–магазина можно представить на рисунке 3.2.

Наибольший удельный вес в качестве недостатка интернет – магазина приходится на несовершенную систему доставки. Покупатели требуют от интернет –магазинов быстрой и качественной доставки заказов. Покупателям очень удобно, когда необходимый товар доставляют по указанному адресу прямо на дом или на работу. Так, по мнению покупателей, несовершенство доставки заключается в не удовлетворяющих сроках доставки товара или же в дорогой доставке товара, так как при срочности предпочтение отдается тому магазину, который предлагает быструю доставку. Оперативность службы доставки во многом определяет лицо магазина.

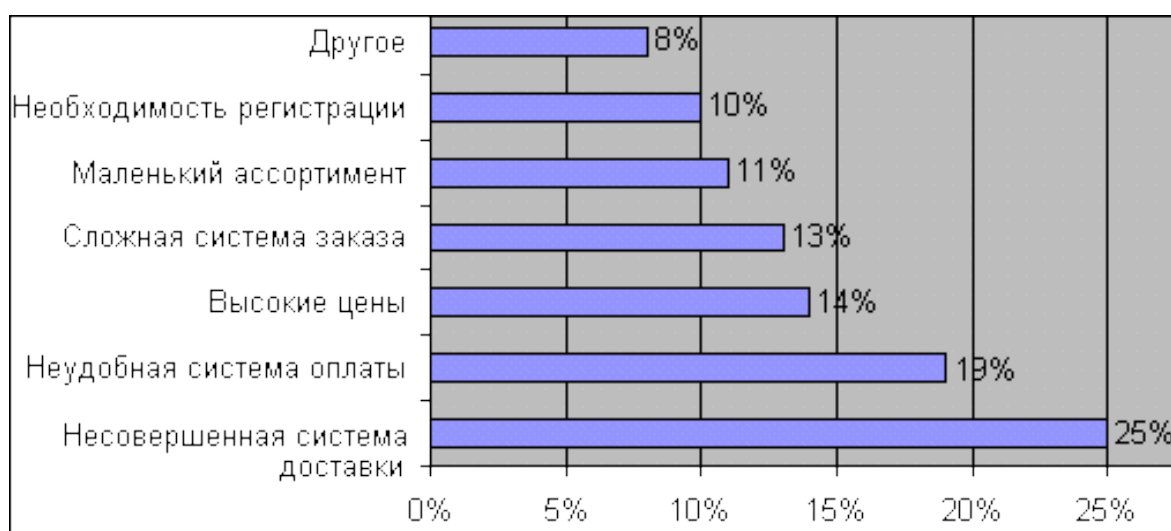


Рис.3.2. Недостатки интернет – магазина

На втором месте находится неудобная система оплаты, по которой покупателям приходится отказаться от своего выбора. Наиболее распространена наличная система оплаты курьеру при получении товара или при выполнении услуги, так как данная система является и наиболее безопасной, но экономным способом оплаты считают банковский перевод.

Далее выделяют сложную систему заказа, заключающуюся в длинном и запутанном процессе оформления покупки. Зачастую покупателю приходится

заполнять длинную и иногда не совсем понятную форму, в результате чего он тратит много времени в Интернете, которое не всегда дешево стоит.

Также выделяют и медленную скорость загрузки некоторых магазинов, что может послужить причиной ухода из заинтересованного магазина.

Следующим недостатком выступает необходимость регистрации на сайте, который также занимает много времени, а иногда может и отпугивать потенциальных покупателей от совершения покупок или от оформления заказа в данном магазине.

В качестве недостатков можно рассмотреть и такие, как необходимость освоения администрирования сайта (сложным кажется данный этап тем, кто сталкивается с этим в первый раз), высокая конкуренция предприятий.

Также существует возможность того, что покупатель может быть обманутым, поскольку не всегда товар доставляется надлежащего качества.

Интернет–магазин должен быть информативно понятным для пользователей, легким в эксплуатации, содержательным, а также иметь привлекательный дизайн.

Интернет–магазин должен включать следующие элементы:

- база данных о товарах;
- информация о компании, ее контактные данные и реквизиты;
- справочно-обучающая система;
- покупательская корзина;
- специальная корзина для пользователей, имеющих регистрацию;
- форма расширенного поиска;
- форма оформления заказа;
- форма оплаты;
- форма обратной связи;
- архив заказов;
- гостевая книга;
- форма для регистрации;
- карта сайта.

Особое внимание следует уделять статьям, которые рассказывают о преимуществах товара, продаваемого в интернет–магазине, его особенностях и характеристиках, представлять мнение экспертов и аналитиков рынка. Эффективно формирование специальных пользовательских клубов, которые могут включать в себя форум, чат, аукцион, а также ссылки на другие полезные ресурсы.

Для целесообразности реализации данного мероприятия, необходимо рассчитать расходы, связанные с его внедрением. Расходы, направленные на создание и размещение сайта в сети Интернет включают такие затраты, как хостинг, затраты на электроэнергию, зарплату программиста.

Не смотря на то, что доступ к интернет–магазину представлен в круглосуточном режиме, специалист, осуществляющий его обслуживание будет иметь нормированный рабочий день, который составляет 9 часов. Расчет общих затрат на электроэнергию произведен в таблице 3.1.

Таблица 3.1

#### Расчет электроэнергии для девятичасового рабочего дня

Наименование	Количество	Вт/час	Вт/сутки	кВт в месяц
Ноутбук	1	90	810	24,30
Освещение	3	60	1620	48,60
Итого				72,90

Для расчета электроэнергии для девятичасового рабочего дня, получаем расход электроэнергии – 72,90 кВт/ч в месяц за всё оборудование. С учетом того, что стоимость 1 кВт/ч для организации составляет 4,9 рубля (на основе данных (тарифы 2018–2019 гг.) итоговая стоимость электроэнергии за один месяц составит 357,21 руб.

Помимо вышеупомянутых расходов, нужно учесть и административные расходы, представленные в таблице 3.2.

Таблица 3.2.

Расчет месячных административных расходов на содержание  
интернет–магазина

Наименование расходов	Сумма, руб.
Зарплата персонала:	
–курьер	20000,00
–программист	25000,00
НДФЛ	5850,00
Электроэнергия	357,21
Хостинг	700,00
ПО (MicrosoftOffice 2016) на 1 рабочее место	4000,00
Компьютерные принадлежности (мышь, клавиатура и т.п.)	600,00
Расходы на канцелярию	300,00
Итого	56807,21

Данные для расчетов использовались из сети Интернет по среднему значению.

В результате расчетов административных расходов, получилось, что примерные ежемесячные затраты составили 56807,21 рублей. Данная сумма указана без учета одноразовых выплат при открытии интернет – магазина.

Также необходимо выделить затраты, которые будут производиться на покупку необходимого оборудования (табл. 3.3).

Таблица 3.3

Расчет основных затрат на покупку оборудования

Наименование товара	Количество, шт.	Цена за единицу товара, руб.	Сумма, руб.
Ноутбук	1	25000	25000
Стол	2	2000	4000
Кресло	2	2100	4200
Шкаф	1	2000	2000
Итого			35200

Расчет основных затрат на покупку оборудования показал расходы в размере 35200 рублей. Далее произведем расчет амортизационных отчислений (таблица 3.4).



Таблица 3.4

## Расчет годовой суммы амортизационных отчислений

Элементы основных фондов	Количество, шт.	Цена за единицу товара, руб.	Сумма, руб.	Норма амортизации, %	Амортизационные отчисления, руб.
Ноутбук	1	25000	25000	30%	7500
Стол	2	2000	4000	20%	800
Кресло	2	2100	4200	20%	840
Шкаф	1	2000	2000	20%	400
Итого			35200		9540

Предположим, что в среднем за месяц посещать интернет-магазин будет 1000 посетителей, из которых около 30% купят какой-либо товар, в среднем на сумму 400 рублей. На основе этого, в месяц от продажи товаров через интернет-магазин, можно будет получить 120 000 руб. Но при этом, выручка может разниться в зависимости от таких факторов, как спрос, курс валют и тд., а представленная сумма не является завышенной и подходит для иллюстрирования расчетов.

То есть, учитывая ежемесячную выручку, годовая выручка составит 1 440 000 руб. При этом, годовая прибыль (П) за вычетом административных расходов можно определить на основе формулы:

$$П = В - \text{Радм} \quad (3.1)$$

Где, В – выручка;

Радм–расходы административные.

$$П = 1440000 - 56807,21 - 52207,21 \cdot 11 = 808913,48 \text{ руб.}$$

Данная сумма указана без расчета налога на прибыль (по базовой ставке 20% от прибыли) и на заработную плату для упрощения расчетов. Сумму капитальных вложений (К), необходимых для разработки интернет-магазина, представим в таблице 3.5.

Таблица 3.5

## Капитальные вложения для разработки интернет-магазина

Капитальные вложения	Сумма, руб.
Разработка сайта	50000
Основные средства (табл.3.3.)	35200
Итого	85200

Стоимость услуги по разработке сайта определена на основе цен в Веб-студии Гранд города Белгород за разработку и тестирование сайта, с подключенной платежной системой и всеми необходимыми настройками для его функционирования.

В процессе функционирования, расходы, связанные с поддержанием работы сайта будут относиться на текущие расходы, в случае, если они не будут значительно улучшать или модифицировать сайт.

Для расчета срока окупаемости интернет–магазина (CРокуп.) воспользуемся следующей формулой:

$$CРокуп. = K/П \quad (3.2)$$

Таким образом, срок окупаемости интернет–магазина составит:  $85200/808913,48 = 0,105$  годовых. То есть, организация с учетом всех затрат и с учетом прибыли от открытия интернет – магазина, за вычетом всех расходов, окупит данное решение практически за 1 месяц.

Расчеты проведены по формуле:

$$Вок = 12(\text{кол-во месяцев в году}) * 0,105 = 1,3 \text{ (месяца)}.$$

Представленные суммы и сроки были получены путем приблизительных расчетов, взятых с целью их упрощения, не учитывая налоги и иные виды расходов (реклама, продвижение товара, акции и др.).

Таким образом, оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий необходима при планировании хозяйственной деятельности, выявлении причин невыполнения плановых заданий, изыскании резервов повышения эффективности работы предприятия, определении стратегии его развития. Оценка коммерческой деятельности дает представление об адаптации предприятия к рыночным условиям. Ее применение позволяет хозяйствующим субъектам определять слабые и сильные стороны торговой деятельности и сконцентрировать все условия на направлениях, являющихся наиболее перспективными и доходными.

Для повышения эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор» и на основании комплекса мероприятий по отношению к

эффективности его деятельности, разработали предложение по созданию собственного интернет–магазина.

Интернет–магазин находится в доступе круглосуточно и может продавать определенные товары в автоматическом режиме без участия продавца. Так же не надо закупать товар заранее, а это существенная экономия, на складских помещениях.

Создание интернет–магазина, способствует укреплению позиций организации на традиционных рынках и выходу на новые, с помощью интернет–магазина увеличиваются продажи, а соответственно оборот и прибыль. Особенно создание интернет–магазина способствует минимизации затрат на организацию и развитие бизнеса, а интернет – магазин поможет увеличить продажи и открыть новые рынки сбыта товаров.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Деятельность любого предприятия в связи с переходом к рыночной экономике заключается в увеличении стимулирующей роли прибыли. Опираясь на прибыль, как основной показатель для оценки работы организации, тем самым это способствует росту объемов продаж товара, улучшению его качества, увеличению использования существующих производственных и денежных запасов.

Актуальность выбранной темы работы обусловлена тем, что организация коммерческой деятельности направлена на взаимодействие с большим количеством потребителей и увеличение прибыли предприятия. В то же время эффективная коммерческая деятельность необходима для укрепления конкурентных позиций на рынке товаров и услуг.

Стратегическая разработка направлений развития коммерческой деятельности предприятий необходима для повышения конкурентоспособности предприятия. В связи с этим, возникает необходимость определения сущности содержания коммерческой деятельности, проведения оценки показателей эффективности коммерческой деятельности и ее финансового состояния, а также предложения рекомендаций по повышению эффективности коммерческой деятельности организации.

Выбранная тема выпускной квалификационной работы исследована на примере ООО «Линдор» г. Белгород. Организация занимается такими видами деятельности как: производством и продажей строительных материалов и строительством автомобильных дорог.

В ходе изучения данной темы в первой главе работы были рассмотрены теоретические аспекты коммерческой деятельности в целом, выделены несколько трактовок ее определения, изучены главные задачи, выполняемые коммерческой деятельностью.

Анализируя трактовки, приведенные в первой главе, можно сделать вывод, что коммерческая деятельность – это совокупность процессов по

продаже товаров, оказанию услуг и выполнению работ с целью получения максимальной прибыли и удовлетворения нужд потребителей.

Выходя из обозначений коммерческой деятельности, далее изучена ее эффективность, выделены задачи и направления анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности, а также собрана методика ее оценки в систему показателей. Главными оценивающими показателями эффективности коммерческой деятельности любого предприятия является анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности, которые отражаются в отчетах о финансовых результатах. Показатели рентабельности, ликвидности и банкротства отвечают за финансовое обеспечение и состояние коммерческой работы предприятия.

В оценку эффективности коммерческой деятельности организации также входит анализ эффективности использования материально-технической базы и деловой активности. Две неотъемлемые части анализа характеризующие полноту оснащенности и использования капитала и денежных средств предприятия и скорость их оборачиваемость, влияющие на годовую выручку.

Также, для заключительных выводов эффективности работы организации следует оценить показатели рентабельности, ликвидности и платёжеспособности предприятия. Исключительно при анализе перечисленных показателей мы можем дать полную обобщающую оценку состоянию деятельности любого предприятия.

Важнейшим фактором управления коммерческой деятельностью является информация и сформировать достоверное заключение об эффективности коммерческой деятельности предприятия и разработать рекомендации по повышению показателей и дальнейшему его развитию становиться возможным только после проведения полного анализа с использованием всей совокупности показателей в ходе комплексной оценки.

Во второй главе выпускной квалификационной работы изучена история создания и функционирования ООО «Линдор», рассмотрена организационная

структура предприятия, проанализированы основные экономические показатели деятельности организации. В итоге сделаны выводы:

1) Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Линдор» показал, что произошло увеличение показателей выручки от продаж продукции в период с 2016 г. по 2018 г. на 144596 тыс. руб., то есть на 171, 6%, а показатель себестоимости на 162165 тыс. руб., а именно на 194,1%.

2) Оценка эффективности работы фирмы, а именно оценка коэффициентов рентабельности, показали, что чистая рентабельность предприятия является стабильной за последние два года 2017-2018 гг. и составляет 0,8%.

3) Ликвидность баланса является на половину ликвидным, так как только в двух случаях неравенства баланса из четырех соответствует ему. Но в целом предприятие является ликвидным, Увеличилась сумма быстрореализуемых активов, разница между 2016 г. и 2018 г. составила 24647 тыс. руб. А также сумма труднореализуемых активов на 14015 тыс руб. в период 2016-2018 гг.

4) Анализ платежеспособности, а также горизонтальный и вертикальный анализ ООО «Линдор» проявил себя в общем показателе платежеспособности фирмы, который является стабильным за 2017-2018 гг. и показатель принимает значение 0,3. Так же наблюдаем увеличение коэффициента абсолютной ликвидности в этот же период с 0,011 до 0,019 и коэффициента критической оценки со значения 0,52 до 0,56.

5) Сформирован SWOT-анализе, выделены сильные и слабые стороны деятельности, а также определены возможности и угрозы предприятия.

Для более глубокой оценки эффективности коммерческой деятельности изучаемого предприятия проведен анализ финансового состояния ООО «Линдор». Была дана оценка вероятности банкротства организации, которая составила менее 50% имеющая тенденцию к снижению. Следующими этапами оценки являются анализ деловой активности и финансовой независимости. В выводе данной оценки можем сказать, что ООО «Линдор» имеет зависимость

от внешних источников финансирования, но в то же время за анализируемый период наблюдается сокращения срока погашения кредиторской задолженности на 148, 4 дня в 2018 г. в сравнении с 2016 г. На фоне этого увеличивается коэффициент отдачи собственного капитала с 21,1 в 2016 г. до 26,2 в 2018 г.

По проведенному анализу были выделены такие слабые места ООО «Линдор» как: снизить зависимость организации от заемных средств финансирования; создать интернет-магазин заказов; расширить масштабы деятельности на территории других областей; распространить рекламу и сформировать фирменный стиль.

В третьей главе работы нами были выделены рекомендации по повышению эффективности коммерческой деятельности предприятия в инфраструктуре рынка. Данные предложения заключаются в:

- выявление новых рыночных возможностей и формирование планов по их освоению;
- сдача в аренду излишков производственных и административных площадей;
- снижение себестоимости продукции;
- ликвидация непроизводительных расходов;
- совершенствование рекламной деятельности.

Вторая часть предложений по повышению эффективности коммерческой работы состоит из создания интернет-магазина ООО «Линдор». Данное нововведение поспособствует увеличению объема продаж и соответственно получаемой прибыли. И тем самым откроет для предприятия новые рынки сбыта и сократит затраты на организацию и развитие бизнеса.

На данный момент все предложенные пути повышения эффективности коммерческой деятельности ООО «Линдор» внедряются в производственные процессы предприятия.

Все поставленные цели выпускной квалификационной работы были достигнуты за счет выполнения правильно поставленных задач.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Гарант информационно-правовое обеспечение – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/basesearch/сделка/all:0>
2. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm>
3. Об упорядочении государственной регистрации предприятий и предпринимателей на территории Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 8 июля 1994г. No 1482 // Собрание законодательства Российской Федерации - 1994, No 11, ст.1194
4. Федеральный закон «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/)
5. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_17819/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/)
6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)
7. Абчук, В. А. Коммерция деятельности [Текст] : Учебное пособие / В. А. Абчук. – Спб. : Изд-во Михайлова В. А., 2017. – 234 с.
8. Аванесов, Ю.А., Клочко, А.Н., Васькин, Е.В. Основы коммерции на рынке товаров и услуг: Учебник для вузов. М.[Текст]: ТОО “Люкс-арт”, 2018.- 214с.
9. Анализ коммерческой деятельности фирмы [Электронный ресурс] // SciCenter.online – Режим доступа: <https://scicenter.online/deyatelnost-predpriyatiya-kommercheskaya-scicenter/analiz-kommercheskoy-deyatelnosti-158378.html>



10. Анализ финансовых результатов и рентабельности предприятия [Электронный ресурс] // Информационный бизнес портал – Режим доступа: <http://market-pages.ru/analizhd/9.html>

11. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность : организация и управление [Текст]: учебник / Р. И. Бунеева. — Ростов н/Д : Феникс, 2018. — 365 с. — (Высшее образование).

12. Валовая прибыль [Электронный ресурс] // Википедия свободная энциклопедия – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

13. Дашков Л. П., Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст]: Учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 688 с.

14. Киселева Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Текст]: Учебное пособие / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова – М.: Вузовский учебник, 2018. – 192 с.

15. Комплексный анализ и оценка эффективности финансовой деятельности организации [Электронный ресурс] // Audit-it.ru – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/articles/finance/a106/297342.html>

16. Кулик, А. М., Бутенко, Л. Н. Теоретические аспекты источников финансирования бизнеса [Текст] / А. М. Кулик, Л. Н. Бутенко // Новая наука: современное состояние и пути развития: сб. материалов междунар. науч. конф. / - Стерлитамак: АМИ, 2017. - №4 – 1. – 207 с.

17. Линейно-функциональная структура: преимущества и недостатки [Электронный ресурс] // dekanblog – Режим доступа: <https://www.dekanblog.ru/lineino-funkcionalnaya-orgstruktura/>

18. Любушин Н.П. Экономический анализ : Учебное пособие / Н.П. Любушин . - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 424 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119533&sr=1>

19. Маклаков Г. В. Эффективность коммерческой деятельности [Текст]: Монография / Г. В. Маклаков. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. — 232 с.

20. Максютлов А.А. Экономический анализ: Учебное пособие / А.А. Максютлов . - Москва : Юнити-Дана, 2017. - 544 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118368&sr=1>

21. Методики оценки эффективности коммерческой деятельности в оптовых предприятиях [Электронный ресурс] // StudRef.com - – Режим доступа: [https://studref.com/352239/ekonomika/metodika\\_otsenki\\_effektivnosti\\_kommercheskoy\\_deyatelnosti\\_rozничных\\_predpriyatiyah](https://studref.com/352239/ekonomika/metodika_otsenki_effektivnosti_kommercheskoy_deyatelnosti_rozничных_predpriyatiyah)

22. Общая характеристика анализа и оценки [Электронный ресурс] // Finalon.com – Режим доступа: <https://www.finalon.com/ru/analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-napravleniya/370-analiz-finansovykh-rezultatov>

23. Организация ООО «Линдор» [Электронный ресурс] // List-Org каталог организаций – Режим доступа: <https://www.list-org.com/company/230380>

24. Орлов, С.Л. Коммерция [Текст]: учебное пособие/ С.Л. Орлов – М.: Изд-во Форум, 2016. – 160 с.

25. Осипова Л. В. Основы коммерческой Л. В. Осипова. – М.:Юнити-Дана, 2017. – 623 с.

26. Основная информация [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «Линдор» – Режим доступа: <http://lindor.bel31.ru/index.html>

27. Официальная статистика [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Белгородской области – Режим доступа: <http://belg.gks.ru/>

28. Оценка деловой активности предприятия [Электронный ресурс] // Студенческая библиотека – Режим доступа: <https://students-library.com/>

29. Памбухчиянц, В.К. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст]: учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В.К. Памбухчиян - М.: Изд-во «Дашков и К», 2019. — 400 с.

30. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность [Текст]: Учебное пособие / Ф. Г. Панкратов, Т. К. Серегина. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2019. – 504 с.

31. Панкратов Ф. Г., Коммерческая деятельность [Текст]: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — 13-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. — 500 с.
32. Петров П.В. Экономика и организация товарного обращения: Учебник. - М. [Текст]: ИНФРА-М, 2016. - 244с.
33. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Т.А. Пожидаева – М.: КНОРУС, 2016. – 320 с.
34. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. - М. [Текст]: ИНФРА - М, 2017. – 248с.
35. Попов В.М., Кураков Л.П., Ляпунов С.И., Мингазов Х.Х. «Бизнес-план: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация». М. [Текст]: Финансы и статистика, 2017. - 112с.
36. Поршнева, А.Г. Управление организацией [Текст]: учебное пособие для вузов/ А.Г. Поршнева. - М.: Изд-во ИНФРА-М, 2017. - 279с.
37. Почекутов М.П. Оценка реальной ликвидности активов предприятия [Текст]/ М.П. Почекутов. - Финансовый менеджмент, 2017. –№4.
38. Пятов, М.Л., Анализ платежеспособности организации [Электронный ресурс]/М.Л.Пятов-<http://www.buh.ru/document> с. 643, 2018 г.
39. Райзберг, Б.А Курс экономики [Текст]:. Стародубцева - М.:Изд-во ИНФРА-М, 2016. - 686 с.
40. Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности [Текст]: учебник / Б.И.Синецкий - М. Юрист, 2017. - 659 с.
41. Снижение фондоотдачи [Электронный ресурс] // Большая энциклопедия – Режим доступа: <https://www.ngpedia.ru/id445017p3.html>
42. Средняя кредиторская задолженность [Электронный ресурс] // Юридические вопросы – Режим доступа: [http://www.literdon.ru/arts/srednjaja\\_kreditorskaja\\_zadolzhennost\\_formula.html](http://www.literdon.ru/arts/srednjaja_kreditorskaja_zadolzhennost_formula.html)
43. Сущность и содержание коммерческой деятельности [Электронный ресурс] // Grandars.ru – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/soderzhanie-kommercii.html>

44. Табурчак П.П. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов. – М.[Текст]: Химиздат, – 2018. - 288с.

45. Теоретические аспекты оценки эффективности деятельности организации [Электронный ресурс] // Студенческая библиотека – Режим доступа:

[https://studbooks.net/1960284/ekonomika/teoreticheskie\\_aspekty\\_otsenki\\_effektivnosti\\_deyatelnosti\\_organizatsii](https://studbooks.net/1960284/ekonomika/teoreticheskie_aspekty_otsenki_effektivnosti_deyatelnosti_organizatsii)

46. Третьяк С. Н. Коммерческая деятельность: основы теории и организации Часть 1 [Текст]: Учебное пособие / С. Н. Третьяк – Хабаровск: Вузовский учебник, 2019. – 155 с.

47. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учебник / Л.Н.Чечевицына – Ростов-на-Дону: Изд-во Феникс, 2018. – 368 с.

48. Фондоемкость по балансу [Электронный ресурс] // Делать дело онлайн издание – Режим доступа:  
<https://delatdelo.com/spravochnik/raschet/fondoemkost-formula.html>

49. Файоль, А. Управление это искусство [Текст]: учебник/ А.Файоль - М. Изд-во ИНФРА-М, 2017. - 352 с.

50. Фашевский В.Н. Об анализе оборотных средств // Бухгалтерский учет [Текст] - 2018. - No 2. - С. 80-81.

51. Щиборщ, К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России [Текст] / К.В. Щиборщ. - М.: ДИС, 2019. - 320 с.

## ПРИЛОЖЕНИЯ